

**Л.П. Сажнева**

**СТРУКТУРА И ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
ПРЕДПРИЯТИЙ РАЗЛИЧНЫХ ФОРМ  
СОБСТВЕННОСТИ**



**Санкт-Петербург**

**2014**

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ**

**САНКТ-ПЕТЕРБУРГСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ  
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИНФОРМАЦИОННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, МЕХАНИКИ И ОПТИКИ**

**Л.П. Сажнева**

**СТРУКТУРА И ОСНОВЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ  
ПРЕДПРИЯТИЙ РАЗЛИЧНЫХ ФОРМ  
СОБСТВЕННОСТИ**

**Учебное пособие**



**Санкт-Петербург**

**2014**

Сажнева Л.П. Структура и основы деятельности предприятий различных форм собственности. // Учебное пособие. – СПб.: НИУ ИТМО. 2014 – 176 с.

В настоящем учебном пособии рассмотрены структуры управления и основы деятельности предприятий различных форм собственности, порядок создания, функционирования, реорганизации и ликвидации предприятий, законы и нормативно-правовые акты, регламентирующие деятельность предприятий различных организационно-правовых форм, определены права и обязанности, ответственность учредителей, а также представлены внутренние документы, регулирующие деятельность предприятий различных форм собственности.

Учебное пособие предназначено для специалистов, обучающихся по направлению подготовки 090104.65 «Комплексная защита объектов информатизации», 090103.65 «Организация и технология защиты информации», для магистров, обучающихся по направлению подготовки 090900.68.06 «Проектирование комплексных систем информационной безопасности».

Рекомендовано к печати Учёным советом ГФ, протокол №3 от 18.03.2014



В 2009 году Университет стал победителем многоэтапного конкурса, в результате которого определены 12 ведущих университетов России, которым присвоена категория «Национальный исследовательский университет». Министерством образования и науки Российской Федерации была утверждена программа его развития на 2009 – 2018 годы. В 2011 году Университет получил наименование «Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики».

© Санкт-Петербургский национальный исследовательский университет информационных технологий, механики и оптики, 2014

© Сажнева Л.П., 2014

## СОДЕРЖАНИЕ

Введение .....	5
<b>Глава I. Теоретические основы собственности как экономической и юридической категории .....</b>	<b>6</b>
1.1 Понятие собственности и право собственности .....	6
1.2 Формы и виды собственности по российскому законодательству .....	8
1.3 Методы перехода от одной формы собственности в другую: национализация и приватизация денационализация .....	14
Вопросы для самоконтроля .....	17
<b>Глава II. Теоретические основы предпринимательской деятельности .....</b>	<b>18</b>
2.1 Понятие, цели и задачи предпринимательской деятельности .....	18
2.2 Внешняя и внутренняя среда предпринимательской деятельности .....	21
2.3 Правовое регулирование предпринимательской деятельности .....	25
2.4 Права и обязанности предпринимателей .....	27
2.5 Виды предпринимательской деятельности .....	29
2.6 Индивидуальное предпринимательство .....	33
2.7 Малое предпринимательство .....	35
2.8 Лицензирование отдельных видов предпринимательской деятельности .....	39
Вопросы для самоконтроля .....	42
<b>Глава III. Основы построения организационной структуры предприятия .....</b>	<b>43</b>
3.1 Общие условия создания и развития собственного дела .....	43
3.2 Порядок создания нового предприятия .....	45
3.3 Порядок государственной регистрации предприятия .....	49
3.4 Учредительные документы предприятия .....	51
3.5 Формирование уставного фонда предприятия .....	53
3.6 Организационная структура управления предприятием .....	56
3.7 Прекращение деятельности предприятия .....	74
Вопросы для самоконтроля .....	76
<b>Глава IV. Организационно-правовые формы предприятий .....</b>	<b>77</b>
4.1 Хозяйственные товарищества .....	79
4.2 Хозяйственные общества .....	86
4.3 Акционерные общества .....	95
4.4 Производственный кооператив .....	105
4.5 Государственные и муниципальные унитарные предприятия .....	112
4.6 Некоммерческие организации .....	115
4.7 Основные формы объединения предприятий .....	120
Вопросы для самоконтроля .....	135

<b>Глава V. Бизнес-планирование в деятельности предпринимательских структур</b> .....	137
5.1 Понятие, цели и задачи бизнес-плана .....	137
5.2 Основные функции бизнес-плана .....	138
5.3 Содержание бизнес-плана .....	140
Вопросы для самоконтроля .....	143
<b>Глава VI. Деловые игры как современные технологии обучения</b> .....	144
6.1 Деловая игра №1 «Организация собственного дела, выбор организационно-правовой формы предприятия» .....	144
6.2 Деловая игра №2 «Порядок создания и регистрации предприятия .....	146
6.3 Деловая игра №3 «Построение организационной структуры управления предприятия» .....	147
6.4 Деловая игра №4 «Разработка бизнес-плана» .....	154
6.5 Список литературы .....	159
6.6 Приложения .....	161

## Введение

В условиях современной рыночной экономики весьма актуальны вопросы о структурах управления предприятиями, об их соответствии тем или иным формам собственности, о способах перехода предприятий от вертикальных к горизонтальным связям.

Рассмотрение системы отношений собственности позволяет ответить на вопрос, в чьих интересах осуществляется экономическая деятельность? Если приоритет отдается индивидуальному предпринимательству, то можно говорить о системе отношений частной собственности. Если присвоение осуществляется в интересах какого-либо коллектива, то речь идет о коллективной собственности.

Собственность рассматривается как с экономической, так и с юридической точки зрения. Рассматриваются различные формы и виды собственности, ее трансформация. Для эффективного использования собственности нужно правильно ею управлять. Управлять собственностью – значит способствовать достижению предприятием поставленных целей и задач, наилучшим образом используя его ресурсы. Предприятия находятся в процессе постоянного поиска оптимальной структуры управления. Это непрерывный процесс, так как видоизменяется как предприятие, так и среда его функционирования.

Система экономических отношений собственности охватывает весь процесс предпринимательской деятельности, формирует основу всех отношений между людьми по вопросам производства, распределения, обмена и потребления благ и услуг.

Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности отличаются существенным разнообразием. К ним относятся как гигантские корпорации, специализированные магазины, так и семейные предприятия.

Такое разнообразие организационно-правовых форм предпринимательской деятельности вызывает необходимость классифицировать предприятия по различным критериям, таким, например, как правовой статус, форма собственности, отраслевая принадлежность, размер предприятия. Принимая решение о выборе организационно-правовой формы, предприниматель определяет требуемый уровень и объем возможных прав и обязанностей, которые зависят от направления будущей предпринимательской деятельности, возможного круга партнеров, существующего в стране законодательства.

В данном учебном пособии рассмотрены существующие организационно-правовые формы предприятий в России, выявлены их преимущества и недостатки, а также рассмотрены структуры управления предприятиями и соответствующие им формы собственности.

# Глава I. Теоретические основы собственности как экономической и юридической категории

## 1.1 Понятие собственности и право собственности

В самом широком смысле слова **собственность** – это исторически обусловленная форма присвоения людьми материальных благ.

**Собственность** как *экономическая категория* отражает отношения между людьми по поводу присвоения и использования ими в процессе хозяйственной деятельности средств производства, а также полученных посредством их товаров, услуг и доходов.

**Собственность** как *юридическая категория* показывает как сложившиеся в результате хозяйственной деятельности имущественные связи оформляются и закрепляются в правовых нормах и законах, устанавливаемых государством в обязательном порядке для всех граждан.

**Право собственности** – это система правовых норм, регулирующих отношения относительно владения, пользования и распоряжения собственником, принадлежащим ему имуществом по усмотрению собственника и в его интересах, а также по устранению вмешательства третьих лиц в сферу его хозяйственной деятельности (рис.1.1).

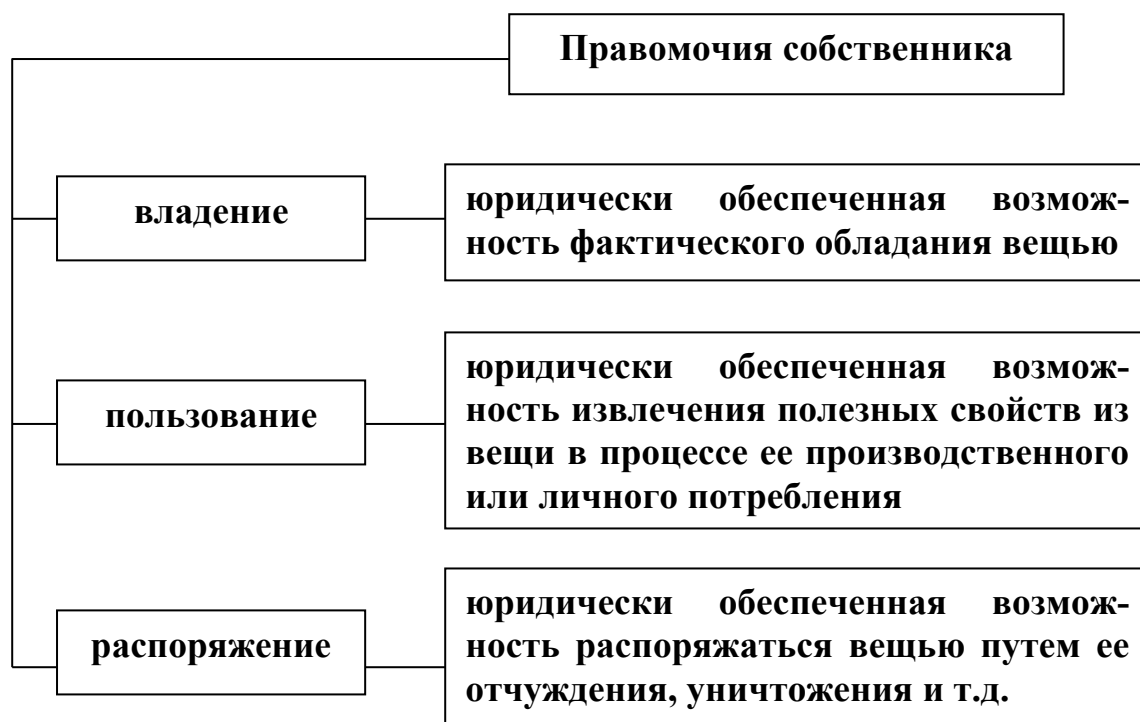


Рис. 1.1 Правомочия собственника

**Право владения** – это юридически обеспеченная возможность фактического обладания вещью. В этом праве находит юридическое выражение состояние присвоенности, принадлежности вещи определенному лицу.

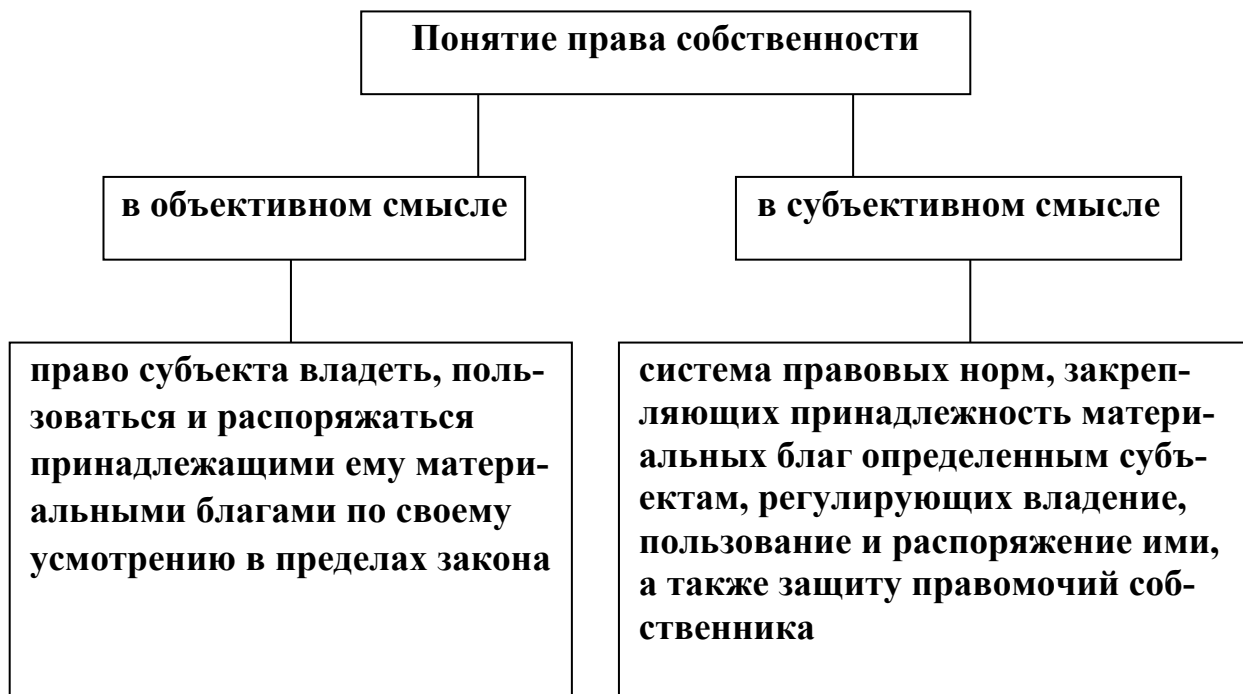
**Право пользования** – юридически обеспеченная возможность применения объекта собственности в соответствии с его назначением и по усмотрению и желанию пользователя.

**Право распоряжения** – юридически обеспеченная возможность распоряжаться объектом собственности (землей, ресурсами, производством). В тех случаях, когда собственник продает свою вещь, сдает ее внаем, в залог, передает в виде вклада в хозяйственное общество или товарищество, или в качестве пожертвования в благотворительный фонд, он осуществляет распоряжение вещью.

С учетом вышесказанного конкретизируем определение собственности. **Собственность** – это отношение субъекта к принадлежащей ему вещи как к своей, которое выражается во владении, пользовании и распоряжении ею, а также в устранении вмешательства третьих лиц в ту сферу хозяйственной деятельности, на которую распространяется власть собственника.

Собственник вправе по своему усмотрению совершать в отношении принадлежащего ему имущества любые действия, не противоречащие закону и иным правовым актам и не нарушающие права и охраняемые законом интересы других лиц, в том числе отчуждать свое имущество в собственность другим лицам, передавать им, оставаясь собственником, обладать правом владения, пользования и распоряжения имуществом, отдавать имущество в залог и распоряжаться им иным образом (п.2 ст.209 ГК РФ).

Принято выделять право собственности в объективном и субъективном смысле (рис. 1.2).



**Рис. 1.2 Понятие права собственности**



**Объективное право собственности** – это совокупность правовых норм, регулирующих отношения по владению, пользованию и распоряжению средствами производства в интересах собственника (частная собственность), либо в интересах государства (государственная собственность), либо коллектива (коллективная собственность), а также по устранению вмешательства третьих лиц в сферу его хозяйственной деятельности.

**Субъективное право собственности** – это юридически обеспеченная возможность субъекта владеть, пользоваться и распоряжаться принадлежащим ему имуществом по своему усмотрению и в своем интересе путем совершения в отношении этого имущества любых действий, не противоречащих закону.

Право собственности всегда принадлежит конкретному субъекту на конкретное имущество. Возникает в результате определенных юридических действий, например в результате наследования, дарения имущества, приобретения его на основе возмездной сделки и т.п.

## 1.2 Формы и виды собственности по российскому законодательству

Формой собственности называют ее вид, характеризующийся по признаку субъекта собственности, т.е. тем, кто является собственником. Форма собственности определяет принадлежность объектов собственности субъекту единой природы (человеку, семье, групп, коллективу, населению).

Согласно п. 2 ст. 8 Конституции и ГК РФ в Российской Федерации выделяют *частную, государственную, муниципальную* и иные формы собственности (рис. 1.3).

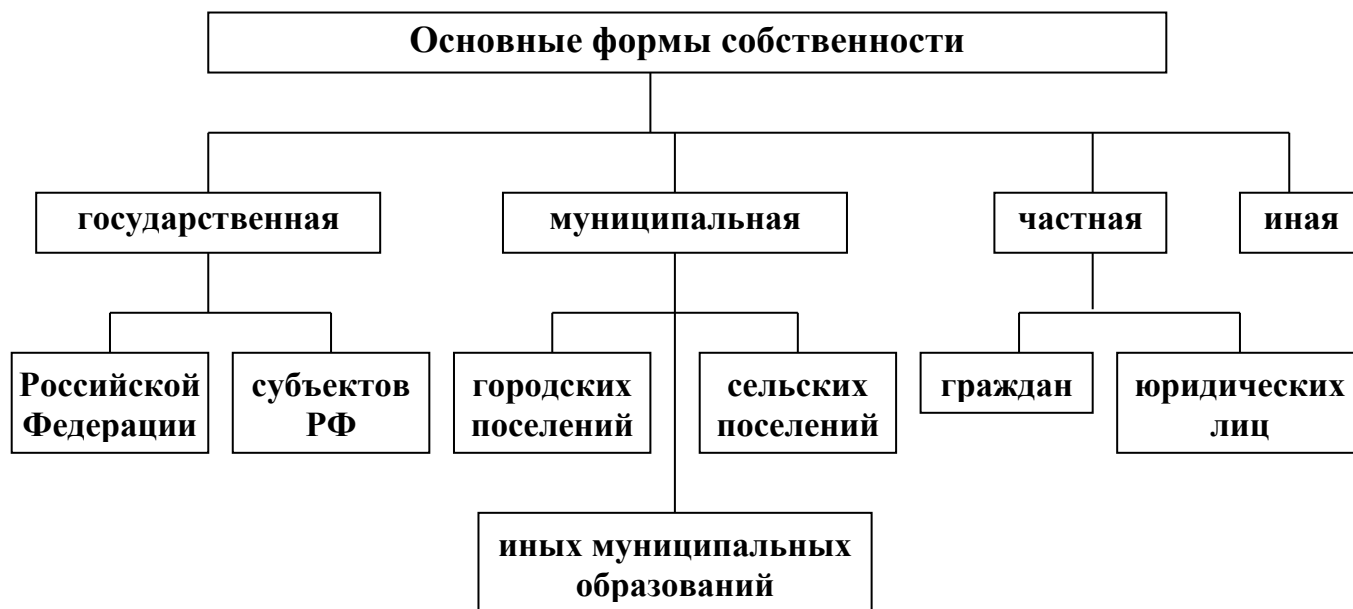


Рис. 1.3 Основные формы собственности

**Частная собственность.** Представляет собой форму собственности при которой правом владения, пользования и распоряжения, включая передачу или продажу имущества, обладает отдельный индивид. Частная собственность также представляет собой защищенное законом право гражданина или юридического лица на конкретное имущество. В собственности граждан и юридических лиц может находиться любое имущество, за исключением отдельных видов имущества, которое в соответствии с законом не может принадлежать гражданам или юридическим лицам. Гражданин вправе отчуждать свое имущество в собственность другим лицам, передавать им, оставаясь собственником, обладать правом владения, пользования и распоряжения имуществом, отдавать имущество в залог и обременять его другими способами. Выделяют следующие формы частной собственности. Выделяют следующие формы частной собственности – *индивидуальная и коллективная собственность*.

**Индивидуальная собственность** – это такой вид собственности, когда право собственности на имущество принадлежит одному лицу. Отличительной особенностью индивидуальной собственности является то, что собственник самостоятельно реализует права владения, пользования, распоряжения и присвоения, что способствует повышению эффективности индивидуальной собственности. В индивидуальной (личной) собственности граждан могут находиться денежные средства, ценные бумаги, транспортные средства, жилье, предметы домашнего обихода и т. д. Юридические лица, функционирующие на основе индивидуальной собственности, достаточно легко учредить, их собственники обладают значительной свободой действий. В то же время индивидуальным предприятиям и организациям присущи и некоторые недостатки: ограниченность финансовых средств, полная финансовая и юридическая ответственность и т.д.

**Коллективная собственность** – это такой вид собственности, когда право собственности принадлежит группе юридических или физических лиц. Коллективная форма собственности предполагает объединение имущества, капитала нескольких юридических или физических лиц в целях осуществления общей предпринимательской деятельности. Коллективная форма собственности имеет следующие особенности: во-первых, коллективно-групповой характер присвоения средств и результатов производства; во-вторых, в пределах коллективной формы субъект собственности не персонифицирован как индивидуум, а представляет собой сообщество, коллектив собственников. Субъект собственности может выступать в виде уполномоченного лица или группы лиц, выражающих интересы всей организации, а также может выступать как единое юридическое лицо. Выделяют следующие формы коллективной собственности:

- **кооперативная собственность** – это собственность членов коллектива, добровольно объединивших для ведения совместной деятельности на основе совместного использования материальных и денежных средств. Кооперативная собственность возникает в результате объединения денежных и иных имущественных паевых взносов членов кооператива, доходов, полученных от реализации продукции и оказания услуг. Отличительными при-

знаками кооперативной собственности являются: наличие имущества, принадлежащего членам кооператива в равной степени (находящегося в коллективной собственности); долевой принцип формирования паевого фонда; участие членов кооператива в его деятельности своим трудом либо материальными вложениями; право членов кооператива на возврат части или всего вложенного в кооператив имущества.

- **партнерская собственность** предполагает объединение имущества, капитала нескольких юридических или физических лиц с целью осуществления общей предпринимательской деятельности. Предприятие образуется на основе имущественных взносов (средств производства, денег, материальных ценностей) учредителей. Предприятия, основанные на партнерской собственности, обладают широкими финансовыми возможностями. Вместе с тем партнерство может иметь сложности в управлении (несовпадение экономических интересов участников), а также сохраняется риск распада предприятия, действующего в рамках партнерской собственности.
- **акционерная собственность** образуется в результате выпуска и реализации ценных бумаг – акций и облигаций. Наличие ценных бумаг является отличительной особенностью акционерной формы собственности. Акционерная собственность - наиболее совершенная, гибкая форма собственности. Она предоставляет широкие возможности для привлечения капитала, расширения состава собственников, привлечения собственников к управлению. Акционерная собственность ограничена объемом акций, принадлежащих каждому из акционеров. Существуют организационные и финансовые сложности учреждения предприятий, функционирующих в форме акционерной собственности. Акционерная форма собственности выполняет следующие функции: во-первых, является средством аккумуляции и перелива капитала из одной сферы деятельности в другую; во-вторых, является средством приобщения акционеров к контролю за деятельностью аппарата управления; в-третьих, является средством мотивации, когда акционер и работник совмещаются в одном лице.

**Государственная собственность** образована имуществом, принадлежащим на праве собственности государству. Государство, с одной стороны, выступает как собственник имущества и как предприниматель, а с другой – как регулятор социально-экономических процессов. В Российской Федерации различают две формы государственной собственности:

- *федеральная собственность* является основой публичной собственности; обеспечивает осуществление всего круга закрепленных в Конституции РФ и других нормативно – правовых документах функций и ответственности общенациональных органов власти и управления;
- *собственность субъектов РФ* является экономической базой осуществления функций, характеризующих статус субъектов РФ как образований государственного типа (республик, краев, областей, городов федерального назначения, автономных областей и округов).

Различают собственность государства, находящаяся под его прямым контролем; государственную акционерную собственность со 100% участием государства в акционерном капитале; смешанную государственно-частную собственность с контрольным пакетом акций у государства; акционерное участие государства в капитале частных предприятий.

Имущество, находящееся в государственной собственности, закрепляется за государственными предприятиями и учреждениями во владение, пользование и распоряжение в соответствии с действующим законодательством. Государственные предприятия и учреждения приобретают на переданную им государственную собственность право хозяйственного ведения и право оперативного управления и самостоятельно используют переданное им имущество в рамках предоставленных вещных прав.

**Право оперативного управления** – предоставленное казенным предприятиям, а также учреждениям в отношении закрепленного за ними имущества право осуществлять владение, распоряжение и пользование этим имуществом в пределах, установленных законом, в соответствии с целями своей деятельности.

**Право хозяйственного ведения** – предоставленное государственным и муниципальным унитарным предприятиям ограниченное право владения, распоряжения и пользования предоставленным им имуществом, в том числе право на получение части прибыли от использования имущества, а также право с согласия собственника продавать, сдавать в аренду и предоставлять в залог недвижимое имущество.

Процесс формирования государственной собственности осуществляется следующим образом: 1) на основе национализации государством объектов, находящихся в частной или смешанной собственности; 2) создания новых объектов за счет средств государственного бюджета; 3) выкупа государством объектов у частного капитала.

Государственные предприятия являются инструментом проведения политики государства. С их помощью государство может оказывать регулирующее воздействие на рынок по таким направлениям, как повышение занятости населения, осуществление проектов, имеющих высокую степень риска, антиинфляционные меры (в том числе снижение цен и отказ от прибыли в периоды роста инфляции), содействие местным товаропроизводителям и поставщикам сырья, субсидирование определенных секторов экономики.

Вместе с тем государственной собственности присущи ряд недостатков: ограниченность финансовых средств, направляемых государством на формирование экономических благ, бюрократический стиль управления, усиление монопольной власти государства, отсутствие стимулов к рациональному использованию ресурсов. Все это приводит к тому, что государственные предприятия оказываются часто менее эффективными по сравнению с аналогичными частными структурами.

**Муниципальная собственность.** В Российской Федерации муниципальная собственность на законодательном уровне рассматривается как самостоятельная форма собственности. К муниципальной собственности относится

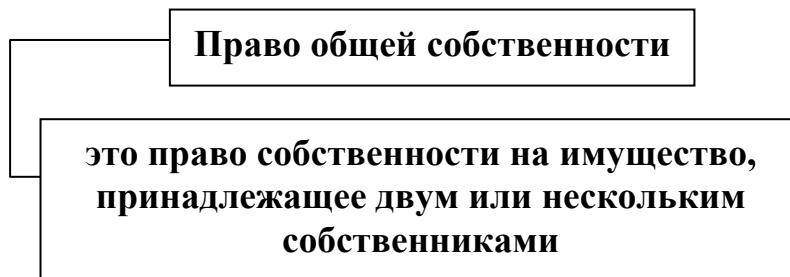
имущество, принадлежащее на праве собственности городским и сельским поселениям, а также муниципальным образованиям. Субъектами муниципальной собственности являются органы местного самоуправления. К объектам муниципальной собственности относятся средства местного бюджета, жилищный фонд, предприятия торговли и бытового обслуживания, транспорт, организации социальной сферы, промышленные и иные предприятия. Имущество, находящееся в муниципальной собственности, закрепляется за муниципальными предприятиями во владение, пользование и распоряжение.

**Иные формы собственности.** В современной экономике помимо основных форм собственности существуют и другие формы собственности, к которым относятся:

- **смешанные формы собственности** основаны на объединении имущества, находящегося в частной, муниципальной и государственной собственности, а также в собственности общественных организаций, иностранных государств, юридических лиц и граждан. Общественная собственность базируется на совместном владении и распоряжении имуществом, исключая при этом индивидуальное владение.
- **комбинированные формы собственности** основаны на объединении различных форм собственности при сохранении каждой из них своего особого содержания. В результате образуются комбинированные формы собственности. К ним могут быть отнесены совместные предприятия, холдинги, финансово-промышленные группы, концерны, тресты и другие формы объединений предприятий с равными полномочиями по управлению, распределению доходов и распоряжению имуществом.
- **иностраные формы собственности** образованы имуществом, принадлежащим на праве собственности международным организациям, иностранным государствам и юридическим лицам, иностранным гражданам, а также российским гражданам, имеющим постоянное местожительство за границей.
- **интеллектуальная форма собственности** означает установленное законом исключительное право, а также личные неимущественные права авторов на результат интеллектуальной деятельности или средства индивидуализации собственности. Объектами интеллектуальной собственности являются результаты интеллектуального труда: открытия, изобретения, промышленные образцы, программы продукты, произведения искусств и т.д.

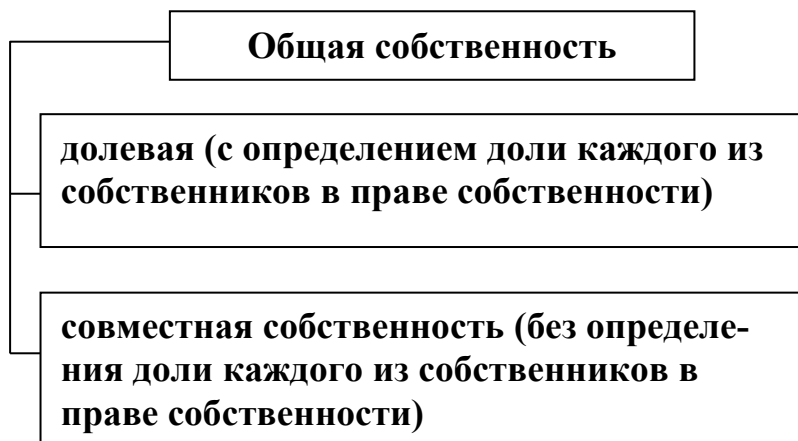
**Виды собственности.** Собственность граждан и юридических лиц, федеральная собственность и собственность субъектов федерации могут рассматриваться в качестве видов соответствующих форм собственности.

**Право общей собственности** – это совокупность правовых норм, регламентирующих отношения между двумя и более собственниками относительно имущества, которым они владеют, пользуются и распоряжаются (рис. 1.4).



**Рис. 1.4** Понятие права общей собственности

Общая собственность подразделяется на два вида: **долевою и совместную** собственность (рис. 1.5).



**Рис. 1.5** Виды общей собственности

*В объективном смысле* право общей **долевой собственности** – это совокупность правовых норм, регулирующих отношения принадлежности составляющего единое целое имущество одновременно нескольким лицам в определенных долях. *В субъективном смысле* право общей **долевой собственности** – это право двух и более лиц по своему усмотрению владеть, пользоваться и распоряжаться принадлежащим им в определенных долях имуществом, составляющим единое целое.

*В объективном смысле* право общей **совместной собственности** – это совокупность правовых норм, регулирующих отношения принадлежности составляющего единое целое имущество одновременно нескольким лицам, в котором их доли заранее не определены. *В субъективном смысле* право общей **совместной собственности** – это право нескольких лиц по своему усмотрению владеть, пользоваться и распоряжаться принадлежащим им имуществом, в котором их доли заранее не определены.

В составе собственности юридических лиц как общей *долевой собственности* можно различать хозяйственные общества и товарищества, паевой собственности – производственный кооператив и т.д.

Поскольку в общей *совместной собственности* отношения между ее участниками носят лично-доверительный характер, в отличие от общей долевой собственности, она возможна только между гражданами.

Таким образом, современная рыночная экономика предполагает многообразие форм и видов собственности. Это многообразие позволяет более эффективно использовать преимущества той или иной формы собственности и в то же время должны образом корректировать возможные отрицательные социально-экономические последствия.

### **1.3 Методы перехода одной формы собственности в другую: национализация и приватизация денационализация**

Экономическое развитие общества в ряде случаев делает необходимым переход (трансформацию) одной формы собственности в другую. В условиях рыночной экономики трансформация форм собственности возможна в результате национализации и приватизации.

**Национализация.** Представляет собой процесс преобразования объектов частной собственности в государственную собственность. Национализация является политико-экономическим инструментом государственного регулирования экономики посредством отчуждения имущества находящегося у частных лиц в собственность государства, осуществляемое на основании специального акта компетентного государственного органа. Национализация может осуществляться через безвозмездную экспроприацию (конфискацию), а также посредством полного или частичного выкупа имущества (реквизицию). *Экспроприация* – принудительное отчуждение имущества частных собственников. *Реквизиция* – изъятие государством имущества у собственника с выплатой ему стоимости данного имущества.

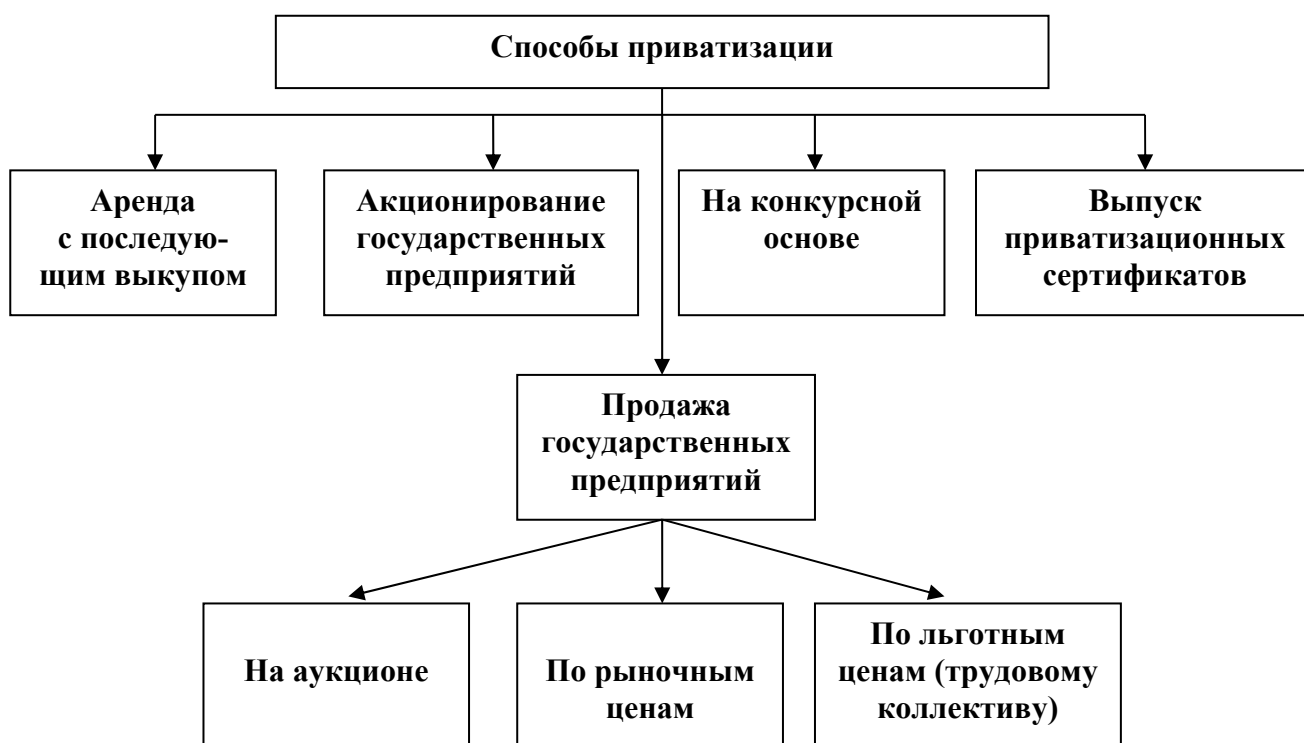
**Цели национализации** связаны с сохранением предприятий и объектов производственной и социальной сферы, имеющих стратегическое важное значение для обеспечения государственной безопасности страны; связаны с потребностью государства в предприятиях, которые осуществляют монополистическую деятельность; осуществление структурной перестройки народного хозяйства; установление контроля над использованием финансовых ресурсов, которыми располагают банки и другие учреждения кредитно-финансовой сферы.

**Приватизация.** Представляет собой процесс преобразования объектов государственной или муниципальной формы собственности в частную (гражданам, юридическим лицам) собственность. Приватизация является инструментом дерегулирования экономики и означает полную или частичную передачу права собственности на имущество государственного предприятия, а также прав распоряжения и пользования имуществом частному лицу или акционерному обществу.

**Цели приватизации** связаны с повышением эффективности хозяйственной деятельности и формирование слоя частных собственников-предпринимателей, стимулирование инновационной деятельности предприни-

мателей, повышение эффективности предпринимательской деятельности, создание конкурентной среды, привлечение иностранных инвестиций, содействие демократизации экономики.

К наиболее распространенным способам приватизации относятся: аренда предприятий с последующим выкупом; продажа акций государственных предприятий; продажа государственных предприятий частным лицам; покупка-продажа предприятий по конкурсу; продажа государственных предприятий посредством выпуска приватизационных сертификатов (рис. 1.6)



**Рис. 1.6 Способы приватизации**

**Аренда предприятий с последующим выкупом.** Предполагает передачу имущества государственного предприятия во временное пользование и владение, а также передачу права собственности на продукцию и доходы от хозяйственной деятельности частному предприятию. Несмотря на сохранение государственной собственности, усиливается заинтересованность арендаторов в ведении более эффективной деятельности, создается возможность для перехода государственного предприятия в предприятие с иной формой собственности. Последующий выкуп арендованного имущества является приватизацией, поскольку завершается процесс слияния трудового коллектива и собственника в одно лицо, а государственная собственность переходит в иную форму собственности. При этом источниками средств для приобретения в собственность арендованного имущества могут быть часть прибыли, кредит, экономия фонда заработной платы и личные средства работников арендованного предприятия.



### **Продажа акций государственных предприятий (акционирование).**

Представляет собой способ приватизации государственных и муниципальных предприятий путем преобразования их в открытое акционерное общество. Создание акционерного общества в процессе приватизации не предусматривает объединение капиталов различных лиц для формирования уставного капитала общества. Экономическую основу акционерного общества, возникающего в результате приватизации, составляет имущество, закрепленное за соответствующим предприятием на праве хозяйственного ведения и являющееся государственной или муниципальной собственностью. Стоимостью этого имущества определяется размер уставного капитала общества, и на соответствующую сумму выпускаются акции, размещаемые между физическими и юридическими лицами. Все это определяет особенности порядка создания акционерного общества в результате приватизации.

**Продажа государственных предприятий на аукционе.** Представляет собой способ приватизации, при котором предприятия государственной собственности продаются с аукционных торгов и переходят в собственность покупателя предложившему максимальную цену. В этом случае от покупателей не требуется выполнение каких-либо специальных условий по отношению к объекту приватизации. Решение о приватизации государственной собственности на аукционе принимается комитетами по управлению имуществом, а продавцами выступают соответствующие фонды имущества. Аукционы проводятся в двух формах: открытый аукцион, при продаже активов ликвидируемого и ликвидированного предприятия; закрытый аукцион (закрытый тендер) – при продаже крупных предприятий и пакетов акций акционерных обществ.

**Продажа государственных предприятий на конкурсной основе.** Представляет собой продажу государственных и муниципальных предприятий, а также активов ликвидированных и находящихся на стадии ликвидации предприятий при согласии покупателей на выполнение определенных условий по отношению к объекту приватизации. К числу таких условий могут быть отнесены: сохранение обязательств по производству конкретных видов продукции; сохранение профиля деятельности предприятия на определенный период времени; обеспечение социальных гарантий работникам предприятий; финансирование и порядок использования объектов социальной сферы и т.д. Таким образом, с учетом вышеуказанных требований проводится подготовка и организация конкурса, определяются условия участия в конкурсе покупателей, а также порядок рассмотрения предложений покупателей. Победителем конкурса становится участник, предложивший максимальную цену и согласившийся выполнить поставленные условия.

**Продажа государственных предприятий посредством выпуска приватизационных сертификатов.** Приватизационный сертификат - ценная бумага, выпущенная Правительством РФ, используемая в качестве платежного средства для приобретения объектов приватизации. Приватизационные сертификаты подлежат свободной купле-продаже в любой не запрещенной

законодательством РФ форме по ценам, свободно формируемым их владельцами или посредническими организациями. Количество приватизационных сертификатов, которыми может распоряжаться одно лицо, не ограничено. Приватизационные сертификаты государством не выкупаются. Государство, государственные организации и общества (предприятия) не могут участвовать в купле-продаже приватизационных сертификатов. Приватизационные сертификаты, послужившие платежным средством за приватизацию, выводятся из обращения и погашаются в установленном Правительством РФ порядке.

Приватизация является частью более широкого процесса – разгосударствления экономики.

**Разгосударствление** представляет собой переход от государственно-директивного регулирования экономики к регулированию на основе рыночных механизмов. В результате разгосударствления: во-первых, меняется структура собственности в пользу частной и сокращения государственной собственности; во-вторых, меняется экономическая роль и функции государства: государство перестает быть субъектом хозяйствования и начинает регулировать экономические процессы не через директивы, а через изменение экономических условий функционирования предприятий; обязательные государственные распоряжения уступают место системе государственных закупок; ликвидируется государственная функция распределения имеющихся ресурсов, а также государственная монополия во внешнеэкономической деятельности.

### **Вопросы для самоконтроля**

1. Что представляет собой собственность как экономическая и юридическая категория?
2. В чем состоит различие права владения, пользования и распоряжения?
4. Назовите основные формы и виды собственности.
5. Какие существуют формы частной собственности и их характеристика?
6. Назовите способы формирования государственной собственности
7. Чем право оперативного управления отличается от права хозяйственного ведения?
8. Назовите достоинства и недостатки государственной собственности?
9. Какие существуют способы прекращения и приобретения права собственности?
10. Что представляет собой национализация?
11. В чем состоит назначение процесса приватизации государственного и муниципального имущества?
12. В чем состоит отличие национализации от приватизации?
13. Какие существуют способы приватизации?
14. В чем состоит отличие продажи государственного предприятия на аукционе от продажи на конкурсной основе?
15. Что представляет собой процесс разгосударствления экономики?

## Глава II. Теоретические основы предпринимательской деятельности

### 2.1 Понятие, цели и задачи предпринимательской деятельности

В настоящее время предпринимательство рассматривается как стиль хозяйствования, как процесс организации и осуществления деятельности в условиях рынка, как взаимодействие субъектов рынка и т.д. Представим ряд определений понятия «предпринимательство» (табл. 2.1)

Таблица 2.1

#### Понятие предпринимательства

Автор	Понятие предпринимательства
Статья 2 Гражданского кодекса РФ	Предпринимательство – это 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.
Р. Кантильон (1680-1734 гг.)	Под предпринимательством понимается производственно-хозяйственная деятельность, включающая элементы риска.
Ж.Б. Сэй (1767-1832 гг.)	Предпринимательская деятельность – это комбинирование трех факторов производства – труда, земли, капитала.
А. Смит (1723-1790 гг.)	Предпринимательство в рыночной экономике является самоиницирующей и саморегулирующей деятельностью, возникающей при наличии основных факторов производства;
А. Маршалл (1842-1924 гг.)	Предпринимательская деятельность – это комбинирование четырех факторов производства – земли, труда, капитала и организации.
Й. Шумпетер (1883-1950 гг.)	Предпринимательская деятельность – это способность продвижения инноваций на рынок посредством рискованного бизнеса.
Ф.Ф. Хайек (1899-1992 гг.)	Предпринимательство связано с личной свободой индивидуума, которая дает человеку возможность рационально распоряжаться своими способ-

	ностями, знаниями, информацией и доходами. Сущность предпринимательства – это поиск и изучение новых возможностей.
П. Самуэльсон (1915 – 2009 гг.)	Предпринимательство связано с новаторством, а предпринимателем является человек с нестандартным мышлением, который добивается внедрения новых идей.
П. Друкер (1909-2005 гг.)	Предпринимательство – это конкретная деятельность, содержанием которой является нововведения во всех сферах деятельности, в том числе и в управлении.
А.В. Бусыгин (1970 г.)	Предпринимательство – это форма деловой активности, основанная на риске и инновационном подходе к системе существующих экономических связей, при которой производство и поставка на рынок товаров ориентированы на получение предпринимательского дохода.

Анализируя различные точки зрения, можно сделать вывод, что *предпринимательская деятельность – это реализация особых способностей индивида, выражающаяся в рациональном соединении факторов производства на основе инновационного рискованного подхода.*

В западных странах современное предпринимательство характеризуется как особый, новаторский, антибюрократический стиль хозяйствования, которому присущи принципы новаторства, антибюрократизма, постоянной инициативы, ориентации на нововведения в процессы производства, маркетинга, распределения и потребления товаров и услуг, в основе которого – постоянный поиск новых возможностей, ориентация на инновации, умение привлекать и использовать для решения поставленной задачи ресурсы из самых разнообразных источников.

Целью предпринимательской деятельности является непрерывность воспроизводственного процесса, связанного с воспроизводством спроса и удовлетворением постоянно меняющихся, постоянно возрастающих потребностей индивидуума или социальной группы, общества в целом.

В этой связи **предпринимательство** более корректно определять как *процесс непрерывного поиска изменений в потребностях, спросе конечного потребителя на продукцию и услуги, удовлетворения выявленной потребности путем организации производства, сбыта, маркетинга, логистики, менедж-*

мента, ориентированных на самые лучшие новации, приносящие максимум производительности в каждой стадии процесса воспроизводства.

В этом определении акцент делается на потребителя, на его потребности, удовлетворение которых благодаря высокому уровню организации предпринимательской деятельности и может принести максимальную прибыль.

Таким образом, **цель предпринимательской деятельности** состоит в получении прибыли в результате максимального удовлетворения общественных потребностей.

Цели предпринимательской деятельности достигаются посредством решения ряда задач.

- выбор наиболее оптимальной организационно-правовой формы предприятия;
- практическое освоение выбранного производственного направления;
- изучение рыночной ситуации, включающей исследование спроса, а также оценку возможностей действующих и потенциальных конкурентов;
- поддержание ликвидности предприятия, т.е. постоянного наличия денежных средств и других ликвидных активов, позволяющих осуществлять выплаты по обязательствам (работника, поставщикам, кредиторам);
- соблюдение экологических и этико-социальных требований, которые предусматривают ответственность предпринимателя перед обществом.

#### **Основные признаки предпринимательской деятельности:**

- самостоятельная деятельность дееспособных граждан и их объединений, которая подразумевает собственный выбор сферы предпринимательства;
- инициативная деятельность предпринимателей, направленная на реализацию своих способностей и удовлетворение потребностей других лиц и общества;
- процесс направленный на систематическое извлечение прибыли (дохода);
- деятельность осуществляемая физическими лицами, зарегистрированными в качестве индивидуальных предпринимателей или юридических лиц на законных основаниях;
- систематичность осуществление предпринимательской деятельности в течение определенного периода времени;
- процесс создания новых товаров, работ, услуг, обладающих повышенной потребительской ценностью относительно существующих аналогов;
- предпринимательская деятельность осуществляется на свой страх и риск, и под свою имущественную ответственность. Это означает, что в соответствии с п. 2 ст. 929 ГК РФ предпринимательским риском является риск убытков от предпринимательской деятельности из-за нарушения своих обязательств перед контрагентами или изменений условий деятельности по независящим от предпринимателя обстоятельствам, а также риск неполучения ожидаемых доходов;
- деятельность, которая заключается в поиске и реализации новых комбинаций факторов производства (обновление продукции, технологии, организа-

ционных подходов) с целью эффективного использования имеющихся ресурсов и удовлетворения потребительского спроса.

В развитой рыночной экономике предпринимательство как совокупность предпринимательских организаций, индивидуальных предпринимателей, а также сложных объединений предпринимательских структур выполняет ряд функций.

#### **Основные функции предпринимательской деятельности:**

- *новаторская*, содействие процессу продуцирования новых идей, осуществление опытно-конструкторских разработок, создание новых товаров, предоставление новых услуг и т.д.;
- *организационная*, внедрение новых форм и методов организации и управления производством, разработка стратегии и тактики развития предприятия, повышение уровня конкурентоспособности предприятия;
- *ресурсная*, наиболее эффективное использование трудовых, материальных, финансовых, интеллектуальных и информационных ресурсов;
- *социальная*, производство товаров и оказание услуг, необходимых обществу, создание новых рабочих мест;
- *личностная*, самореализация предпринимателя как индивидуума через достижение собственной цели, посредством получения удовлетворения от выполняемой работы.

Таким образом, сущность предпринимательства наиболее комплексно проявляется в сочетании всех присущих ему функций, но также во много зависит от самих субъектов предпринимательской деятельности, от системы государственной поддержки и регулирования предпринимательской деятельности.

## **2.2 Внешняя и внутренняя среда предпринимательской деятельности**

Предпринимательство может развиваться при наличии определенных внешних и внутренних факторов (условий), в совокупности обеспечивающих благоприятные возможности для развития цивилизованного преуспевающего предпринимательства, т.е. если сформирована определенная предпринимательская среда.

Под *предпринимательской средой* следует понимать сложившуюся в стране благоприятную экономическую, политическую, правовую, социально-культурную ситуацию, обеспечивающую экономическую свободу дееспособным гражданам для занятия предпринимательской деятельностью, направленную на удовлетворение потребностей всех субъектов рыночной экономики.

Предпринимательская среда подразделяется на внешнюю среду, не зависящую от предпринимателей, и на внутреннюю среду, которая формируется непосредственно самими предпринимателями.

Под *внешней предпринимательской средой* понимается совокупность внешних факторов, косвенно влияющих на развитие предпринимательской деятельности.

Приведем краткую характеристику основных факторов, в совокупности составляющих внешнюю предпринимательскую среду (табл. 2.2)

Таблица 2.2

### Характеристика факторов внешней среды

Факторы	Основные характеристики
Природные	Уровень использования потенциала природных ресурсов. Источники топливно-энергетических ресурсов и сырья. Экологические показатели, их нормативы и уровень их соблюдения. Развитость системы государственного контроля охраны окружающей среды и регулирования интенсивности использования (выработки) запаса топлива, энергии и сырья.
Демографические	Структура, численность, плотность и воспроизводственные характеристики населения. Рождаемость, смертность, устойчивость семейных союзов, религия, этническая однородность.
Экономические	Финансовое положение населения его покупательская способность. Показатели финансово-кредитной системы. Экономическая конъюнктура и инфляция. Развитость системы налогообложения, ее адекватность к потребительской корзине населения. Тенденции потребления населения.
Политико-правовые	Развитость правовой защиты населения и законодательства, сопровождающего предпринимательскую деятельность. Наличие внешнеполитических союзов и программ, обеспечивающих устойчивость и стабильность формирования, развития рыночных отношений. Роль общественных образований в системе выработки и принятия государственных и правительственных решений.
Научно-технические	Состояние и развитие научно-технического прогресса ведущих отраслей экономики. Развитость инновационных процессов субъектов малого предпринимательства. Внедрения новых технологий в производственный процесс. Показатели экономической и технической безопасности существующих и перспективных технологий.
Социально-культурные	Развитость рыночного менталитета населения, культурные и нравственные особенности потребителей, организационная и потребительская культура, устойчивость обычаев и традиций.

К *экономическим* факторам относятся: величина ставки рефинансирования, устанавливаемая Центральным банком России, величина инфляции, размер налоговых ставок, величина ликвидности хозяйствующих субъектов, уровень цен (тарифов) на определенные виды ресурсов, особенно на продукцию естественных монополий, недопущение установления монопольно высоких или монопольно низких цен, соглашений хозяйствующих субъектов, ограничивающих конкуренцию на товарных рынках, стабильность национальной денежной единицы, размер валового национального продукта, уровень безработицы, производительность труда, величина заработной платы.

Изменения этих показателей влияют на уровень жизни населения, платежеспособность потребителей, колебания спроса, определяют инвестиционную политику и уровень цен, прибыльность предпринимателей.

*Политические* факторы, представлены органами государственной власти, а также партиями, группами и другими организациями, определяющими цели и направления развития общества в целом, его идеологию, внутреннюю и внешнюю государственную политику в различных сферах деятельности, а также пути и средства, с помощью которых правительство намерено ее осуществлять. Политические факторы оказывают сильное влияние на деловую активность предприятий.

*Правовые* факторы, включают законы и правовые акты, устанавливающие допустимые нормы взаимоотношений, права, ответственность, обязанности организаций, регулируют деятельность, включая ограничения на отдельные ее виды, определяют формы и методы защиты интересов предпринимателей. От знания и соблюдения принятых законов и правовых норм зависит правильность заключения и выполнения контрактов, законность деловых операций, возможность разрешения спорных и других вопросов связанных с деятельностью организации, которая осуществляется в рамках действующего законодательства.

*Социальные* факторы представляют социальные процессы и тенденции, происходящие в обществе и влияющие на деятельность организации. Они характеризуются уровнем образования населения, трудовой этикой, социальной стратификацией, уровнем социальной стабильности, характером социальных конфликтов, социальной борьбы и т.д. Социальные факторы оказывают значимое влияние на рынок рабочей силы, на уровень спроса, на потребительские предпочтения, на выбор продукции.

*Культурные* факторы определяются индивидуализацией запросов потребителей по отношению к товарам и услугам. К ним относятся существующие традиции, ценности, привычки, стиль жизни, религиозные представления, жизненная позиция, вкусы и психология потребителей. Изменения общественных ценностей и образа жизни, развитие субкультур и вторичных культурных ценностей, меняющийся стиль жизни – все это мощный источник перемен в отрасли.

*Научно-технические* факторы включают научные и технологические факторы, развитие которых позволяет организации модернизировать существую-



щую и создавать новую продукцию, совершенствовать технологические процессы.

*Природные* факторы связаны с наличием природных ресурсов и состоянием окружающей среды конкретного региона, которые должна учитывать организация в своей хозяйственной деятельности, так как они оказывают непосредственное влияние на условия и возможности ее осуществления. Учет природной составляющей призван обеспечить экологическую защиту окружающей среды при организации производства, рациональное использование и воспроизводство природных ресурсов.

*Демографические* факторы характеризуются численностью и половозрастным составом населения, уровнем и темпами рождаемости и смертности, плотностью населения и его миграцией. Демографические изменения, происходящие в стране (старение населения, рост или сокращение численности населения, изменения структуре населения) могут повлечь изменения в наборе товаров и услуг, предоставляемых потребителю, направить производителя к расширению или сокращению номенклатуры выпускаемой продукции, вызвать изменения в процессе реализации и продвижения товара на рынок.

Под *внутренней предпринимательской средой* понимается совокупность внутренних факторов, непосредственно влияющих на условия функционирования предпринимательской организации. Приведем краткую характеристику основных факторов внутренней предпринимательской среды (табл.2.3).

Таблица 2.3

### Характеристика факторов внутренней среды

<b>Факторы</b>	<b>Основные характеристики</b>
Поставщики	Фирмы и отдельные лица, обеспечивающие организацию и ее конкурентов материальными ресурсами, необходимыми для производства конкретных товаров и услуг.
Потребители	Потребители имеют определенные предпочтения и выбирают товары известных фирм. Потребитель независим в своем выборе, но можно повлиять на его мотивацию, на его поведение.
Конкуренты	Фирмы, предлагающие аналогичные товары и услуги, а также фирмы, выпускающие товары – заменители.
Контактные аудитории	Организации и учреждения, а также социальные группы, которые не являются прямыми партнерами по бизнесу, но оказывают влияние на положение фирмы на рынке.
Маркетинговые посредники	Обеспечивают взаимосвязь производителя с конечным потребителем. Позволяют эффективно обеспечить широкую доступность товара и его доведения до целевых рынков.

При анализе *поставщиков* необходимо проводить расчет интегрального показателя качества (полезного эффекта) поступающего сырья и материалов, на основе нормативно-методической и технико-экономической документации, а также выполнять прогноз изменений условий поставок.

При анализе *потребителей* необходимо отслеживать тенденции изменения потребностей основной категории потребителей, выполнять прогноз изменений параметров рынков сбыта на основе объемов продаж и ассортимента выпускаемых товаров, прогноз изменений доходов потребителей, прогноз изменений состава и значений признаков сегментации рынка.

При исследовании *конкурентов* необходимо проводить анализ качества, цен и конкурентоспособности товаров-аналогов, анализ организационно-технического уровня производства; отслеживать развитие рыночной стратегии конкурентов.

При анализе *контактных аудиторий* необходимо выявить отношение к предприятию и ее товару финансовых кругов региона, средств массовой информации, государственных и муниципальных учреждений, общественных организаций. Результатом которого может явиться разработка мероприятий по улучшению отношений с контактными аудиториями.

В результате анализа деятельности *маркетинговых посредников* необходимо разработать маркетинговую стратегию продвижения товаров и услуг, установление контактов с агентствами по оказанию маркетинговых услуг (рекламные агентства, консалтинговые фирмы).

### **2.3 Правовое регулирование предпринимательской деятельности.**

Основными нормативно-правовыми актами, регулирующими предпринимательскую деятельность, являются:

#### **Федеральные нормативные акты:**

- Конституция Российской Федерации от 12.12.1993 г. (ред. от 25.07.2003 г.).

#### **Кодексы:**

- Гражданский кодекс Российской Федерации (часть I) от 30.11.1994 г. №51-ФЗ (ред. от 29.07.2004 г.);
- Гражданский кодекс Российской Федерации (часть II) от 26.01.1996 г. №14-ФЗ (ред. от 23.12.2003 г.);
- Гражданский кодекс Российской Федерации (часть III) от 26.11.2001 г. №146-ФЗ;
- Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть I) от 31.07.1998 г. №148-ФЗ (ред. от 29.07.2004 г.);
- Налоговый Кодекс Российской Федерации (часть II) от 05.08.2000 г. №117-ФЗ (ред. от 29.07.2004 г.).

### **Федеральные законы:**

- Федеральный закон от 24 июля 2007 года №209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»;
- Федеральный закон РФ от 08 августа 2001 года №128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности»;
- Федеральный закон от 26 декабря 2008 года №294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля»;
- Федеральный закон от 08 августа 2001 года №129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»;
- Федеральный закон от 08 февраля 1998 года №14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»;
- Федеральный закон от 08 мая 1996 года №41-ФЗ «О производственных кооперативах»;
- Федеральный закон от 19 мая 1995 года №82-ФЗ «Об общественных объединениях»;
- Федеральный закон от 14 июня 1995 года №88-ФЗ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации»;
- Федеральный закон от 12 января 1996 года №7-ФЗ «О некоммерческих организациях»;
- Федеральный закон от 26 октября 2002 года №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)»;
- Федеральный закон от 26 декабря 1995 года №208-ФЗ «Об акционерных обществах»;
- Федеральный закон от 08 декабря 1995 года №193-ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации»;
- Федеральный закон от 14 ноября 2002 года №161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях»;
- Федеральный закон от 25 февраля 1999 года №39-ФЗ «Об инвестиционной деятельности в Российской Федерации, осуществляемой в форме капитальных вложений».
- Федеральный закон РФ «О приватизации государственного имущества и об основах приватизации муниципальной имущества в Российской Федерации» от 21 июля 1997 года №123-ФЗ;
- Федеральный закон РФ «Об особенностях правового положения акционерных обществ работников (народных предприятий)» от 19 июля 1998 года №115-ФЗ;
- Федеральный закон РФ «О рынке ценных бумаг» от 22 апреля 1996 года №39-ФЗ.

### **Законы РФ:**

- Закон РФ от 30 марта 1993 года №4693-1 «О минимальном размере оплаты труда»;

- Закон РФ от 2 марта 1991 года №943-1 «О налоговых органах Российской Федерации»;
- Закон РФ от 19 июня 1992 года №3085-1 «О потребительской кооперации в Российской Федерации».

### **Постановления Правительства РФ:**

- Постановление Правительства РФ от 15 апреля 2006 г. №212 «О мерах по реализации отдельных положений федеральных законов, регулирующих деятельность некоммерческих организаций»;
- Постановление Правительства РФ от 16 октября 2003 г. №630 «О Едином государственном реестре индивидуальных предпринимателей»;
- Постановление Правительства РФ от 19 июня 2002 г. №438 «О Едином государственном реестре юридических лиц»;
- Постановление Правительства Российской Федерации от 19 июня 2002 г. №439 «Об утверждении форм и требований к оформлению документов, используемых при государственной регистрации юридических лиц, а также физических лиц в качестве индивидуальных предпринимателей».

## **2.4 Права и обязанности предпринимателей**

### **Права предпринимателей**

В условиях действующего законодательства предприниматели имеют следующие личные имущественные и неимущественные права:

- создавать собственное предприятие в любой организационно-правовой форме;
- заниматься любым видом предпринимательской деятельности, разрешенным законом;
- иметь в собственности (хозяйственном ведении) любое имущество, необходимое для осуществления предпринимательской деятельности;
- самостоятельно планировать свою деятельность, разрабатывать бизнес-план и другие формы планирования;
- самостоятельно выбирать потребителей продукции, поставщиков всех факторов производства, заключать в соответствии с законодательством предпринимательские договора;
- самостоятельно устанавливать формы и системы оплаты труда наемных работников, различные дополнительные формы материального поощрения (эти права должны быть установлены в учредительных документах и не противоречить трудовому законодательству);
- самостоятельно привлекать к трудовой деятельности работников, заключая с ними договора гражданско-правового характера, трудовые договора (контракты) в соответствии с трудовым законодательством;

- заниматься внешнеэкономической, внешнеторговой деятельностью в соответствии с установленным порядком;
- пользоваться финансово-кредитной, имущественно-материальной поддержкой и другими формами государственной поддержки в соответствии с действующим федеральным законодательством и законами, принимаемыми органами представительной власти субъектов Российской Федерации.

В соответствии со ст.21 Налогового кодекса РФ (часть I) предприниматели как налогоплательщики имеют следующие права:

- получать от налоговых органов по месту учета информацию о действующих налогах и сборах, в соответствии с законодательством;
- получать от налоговых органов письменные разъяснения по вопросам применения законодательства о налогах и сборах;
- пользоваться налоговыми льготами при наличии оснований и в порядке, установленном законодательством о налогах и сборах;
- требовать в установленном порядке возмещения в полном объеме убытков, причинных незаконными решениями налоговых органов или незаконными действиями (бездействия) их должностных лиц.

Физические лица как индивидуальные предприниматели имеют следующие права:

- быть участниками полных товариществ и полными товарищами в товариществах на вере;
- быть исполнительными органами (единоличными) акционерного общества (в соответствии с заключенным договором с акционерным обществом);
- быть в установленном порядке арбитражным управляющим;
- выступать на организованном рынке ценных бумаг в качестве брокера;
- заниматься аудиторской деятельностью.

## **Обязанности предпринимателей**

Обязанности предпринимателей как хозяйствующих субъектов установлены действующим законодательством и другими федеральными законами и нормативными актами.

Предприниматели обязаны:

- в установленные сроки стать на учет в налоговом органе и исполнять обязанности по уплате налогов в уполномоченных органах государственных внебюджетных социальных фондов;
- своевременно предоставлять в налоговый орган декларацию о доходах и другие документы и сведения, необходимые для исчисления и уплаты налогов и других обязательных платежей;
- вести бухгалтерский учет, составлять отчеты о финансово-хозяйственной деятельности в соответствии с законодательством и нормативными актами;

- в установленном порядке получать лицензии на те виды деятельности, осуществление которых возможно только при наличии лицензии в соответствии с федеральными законами;
- выпускать продукцию, выполнять работы, оказывать услуги в соответствии с действующими стандартами и/или сертифицированную;
- не наносить своей деятельностью вреда окружающей среде, жизни и здоровью населения и потребителям товаров (работ и услуг);
- обеспечивать необходимые санитарно-гигиенические и безопасные условия труда для наемных работников;
- в установленном порядке совершать сделки, заключать и исполнять коллективные договора (соглашения) с профессиональными организациями и своевременно их выполнять;
- не допускать монополистической деятельности на товарных рынках, недобросовестной конкуренции, злоупотреблением доминирующим положением на рынке, не заключать соглашения, ограничивающие конкуренцию;
- не устанавливать монопольно высоких либо монопольно низких цен, соблюдать законодательство о регулировании ценообразования;
- в установленном порядке вести учет доходов и расходов, затрат на производство и реализацию товаров (работ, услуг);
- в установленные сроки и в полном объеме предоставлять в государственные органы статистическую отчетность о результатах хозяйственной деятельности.

## 2.5 Виды предпринимательской деятельности

В зависимости от содержания предпринимательской деятельности и ее связи с основными стадиями воспроизводственного процесса (производство, распределение, обмен, потребление) выделяют следующие виды предпринимательской деятельности: *производственное, коммерческое, финансовое, страховое и посредническое.*

**Производственное предпринимательство.** Представляет процесс производства продукции, оказания услуг, выполнения работ подлежащих последующей реализации потребителям (рис.2.1).



Рис. 2.1 Схема производственного предпринимательства

К производственному предпринимательству относится инновационная, венчурная, научно-техническая деятельность, производственная деятельность.

Производственное предпринимательство связано с необходимостью приобретения предпринимателем ряда факторов производства: оборотные средства (ОбС) - материалы, комплектующие, полуфабрикаты; основные средства (ОС) - производственные помещения, рабочие машины, оборудование, приборы; привлечение квалифицированной рабочей силы (РС), наличие соответствующих информационных ресурсов и технологий. От их наличия и количества непосредственно зависят объемы производства. В условиях конкретного рынка формируются цены и определяются объемы продаж товаров.

**Инновационное предпринимательство** связано с созданием, освоением и распространением инноваций (конечный продукт научно-технического прогресса в виде нового продукта или технологии). В основе инновационной предпринимательской деятельности лежит нововведение в области продукции или услуг, позволяющее создать новый рынок, удовлетворить новые потребности.

**Венчурное предпринимательство** является разновидностью инновационного предпринимательства. Венчурный бизнес трактуется как рискованный бизнес. Это одна из форм технологических нововведений. Венчурный бизнес целесообразен для коммерциализации результатов научных исследований в наукоемких и, в высокотехнологических областях, где получение результата не гарантировано и имеется значительная доля риска. Под венчурной фирмой понимается коммерческая научно-техническая фирма, занятая разработкой и внедрением новой продукции и технологий и с неопределенным заранее доходом, т.е. с рискованным вкладом капитала.

**Коммерческое предпринимательство.** Предпринимательская деятельность, связанная с куплей-продажей товаров (рис.2.2). К коммерческому предпринимательству относится торговая, торгово-посредническая, торгово-закупочная деятельность.



Рис. 2.2 Схема коммерческого предпринимательства

Субъектами коммерческого предпринимательства являются товарные биржи и торговые организации. Товарные биржи представляют собой разновидность оптового товарного рынка без предварительного осмотра покупателем образцов и заранее установленных минимальных партий товара. На товарной бирже добровольно объединяются коммерческие посредники для проведения торговых операций по совместно разработанным и соблюдаемым правилам.

Цель товарной биржи – создать механизм управления свободной конкуренцией и с его помощью с учетом изменения спроса и предложения устанавливать реальные рыночные цены. На товарных биржах распространено заключение так называемых фьючерсных сделок, которые предполагают уплату денежной суммы за товар по цене, установленной в контракте, через определенный срок после заключения сделки.

Торговая организация – это самостоятельный хозяйствующий субъект с правами юридического лица, созданный для реализации товаров и предоставления услуг в целях удовлетворения потребностей рынка и получения желаемой прибыли. Коммерция способствует совершенствованию сделок купли-продажи, развитию арендных и лизинговых операций, развитию сбытовой и производственной кооперации.

**Финансовое предпринимательство.** Представляет собой форму коммерческого предпринимательства, где в качестве предмета купли-продажи выступает особый товар – денежные средства (ДС), валюта, ценные бумаги (акции, облигации, векселя, ваучеры и т. д.), т. е. продажа денег в прямой или косвенной форме (рис.2.3).



**Рис. 2.3** Схема финансового предпринимательства

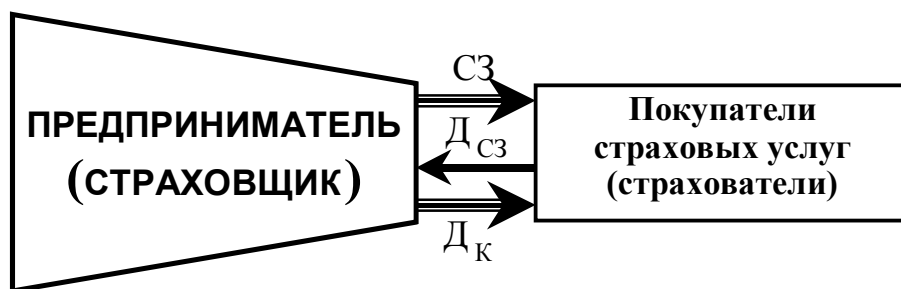
Прибыль образуется за счет продажи финансовых средств с получением процента, прибавочного капитала. Основными субъектами финансового предпринимательства являются коммерческие банки, финансово-кредитные и страховые компании, фондовые, валютные и брокерские биржи.

К числу наиболее известных разновидностей предпринимательства в финансовой сфере относится кредитное предпринимательство. Предприниматель, занимающийся кредитным предпринимательством, привлекает денежные вклады граждан и юридических лиц, выплачивая их владельцам денежное вознаграждение в виде депозитного процента за весь период пользования вкладами, и выдает привлеченные средства в долг покупателям кредитов под более высокий кредитный процент. Разница между кредитными и депозитными процентами покрывает расходы предпринимателя, и служит источником предпринимательской прибыли.

**Страховое предпринимательство.** Представляет собой форму финансового предпринимательства, состоящую в том, что предприниматель получает страховой взнос, который возвращается только при наступлении стра-



хового случая, оставшаяся часть взноса образует предпринимательский доход (рис.2.4).

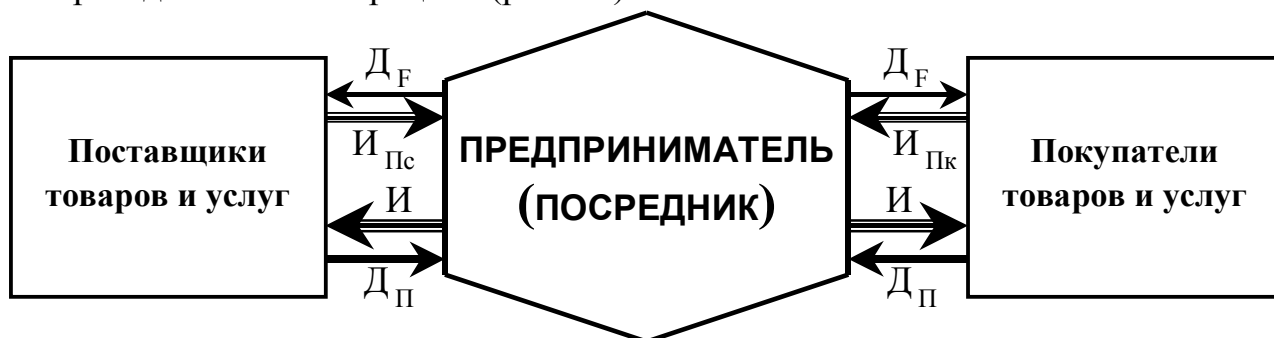


**Рис. 2.4** Схема страхового предпринимательства

Предприниматель в соответствии с законодательством и договором гарантирует страхователю возмещение ущерба в результате потери имущества, ценностей, здоровья, жизни и других видов потерь за определенную плату при заключении договора страхования. Аккумулируя страховые взносы клиентов ( $D_{СЗ}$ ) предприниматель периодически, по мере наступления событий, предусмотренных договорами страхования, выплачивает соответствующую сумму компенсации ( $D_{К}$ ) покупателям страховых услуг.

Страховое предпринимательство является одним из наиболее рискованных видов предпринимательской деятельности. В то же время страховое предпринимательство дает определенную гарантию страхователям (организациям, предприятиям, физическим лицам) получить определенную компенсацию в случае наступлении риска в их деятельности, что является одним из условий развития страхового предпринимательства в стране.

**Посредническое предпринимательство.** Предпринимательская деятельность, в которой предприниматель выступает в качестве посредника между производителями и потребителями в процессе товарного обмена, в товарно-денежных операциях (рис.2.5).



**Рис. 2.5** Схема посреднического предпринимательства

Посредник – это лицо (юридическое или физическое), представляющее интересы поставщика товаров и услуг. Основная задача посредника состоит в установлении контакта между двумя заинтересованными во взаимной сделке сторонами. Посредническая деятельность состоит в оказании услуг каждой из сторон. Прибыль образуется в виде процента от совершенной сделки и является

вознаграждением за оказание услуг каждой из заинтересованных сторон. Основными субъектами посреднического предпринимательства являются комиссионер, брокер, дистрибьютор, дилер, торговый маклер, консигнант, торговый представитель, коммивояжер, оптовая фирма.

## 2.6 Индивидуальное предпринимательство

*Индивидуальный предприниматель* – это физическое лицо, зарегистрированное в установленном порядке и осуществляющее предпринимательскую деятельность без образования юридического лица. Согласно Федеральному Закону «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации» от 14 июня 1995 года №88-ФЗ (ред. от 21.03.2002) физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица, являются субъектами малого предпринимательства.

В соответствии со ст.23 ГК РФ гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя.

Все зарегистрированные индивидуальные предприниматели регистрируются в государственном реестре, который является федеральным информационным ресурсом.

**В едином государственном реестре индивидуальных предпринимателей** содержатся следующие сведения об индивидуальном предпринимателе:

- фамилия, имя и отчество;
- дата и место рождения;
- гражданство;
- адрес места жительства в Российской Федерации;
- данные основного документа, удостоверяющего личность гражданина Российской Федерации;
- вид, данные и срок действия документа, подтверждающего право индивидуального предпринимателя временно или постоянно проживать в Российской Федерации;
- дата государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя и данные документа, подтверждающего факт внесения в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей записи о государственной регистрации;
- дата и способ прекращения физическим лицом деятельности в качестве индивидуального предпринимателя;
- сведения о лицензиях, полученных индивидуальным предпринимателем;
- идентификационный номер налогоплательщика, дата постановки на учет индивидуального предпринимателя в налоговом органе;
- коды по общероссийскому классификатору видов экономической деятельности;
- номер и дата регистрации индивидуального предпринимателя в качестве страхователя;

- в территориальном органе Пенсионного фонда Российской Федерации;
- в исполнительном органе Фонда социального страхования РФ;
- в территориальном фонде обязательного медицинского страхования;
- сведения о банковских счетах индивидуального предпринимателя.

Содержащиеся в государственных реестрах сведения и документы об индивидуальном предпринимателе предоставляются в виде:

- выписки из соответствующего государственного реестра;
- копии документов, содержащегося в государственном реестре;
- справки об отсутствии запрашиваемой информации.

### **Порядок государственной регистрации индивидуального предпринимателя.**

Государственная регистрация индивидуального предпринимателя осуществляется по месту его жительства.

При государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя в Федеральную налоговую службу представляются следующие документы:

- подписанное заявителем заявление о государственной регистрации;
- копия основного документа физического лица, регистрируемого в качестве индивидуального предпринимателя;
- копия документа, установленного федеральным законом в качестве документа, удостоверяющего личность иностранного гражданина, регистрируемого в качестве индивидуального предпринимателя;
- копия свидетельства о рождении физического лица, регистрируемого в качестве индивидуального предпринимателя, в соответствии с законодательством Российской Федерации;
- копия документа, подтверждающего право физического лица, регистрируемого в качестве индивидуального предпринимателя, временно или постоянно проживать в Российской Федерации;
- подлинник или копия документа, подтверждающего в установленном законодательством Российской Федерации порядке адрес места жительства физического лица, регистрируемого в качестве индивидуального предпринимателя в Российской Федерации;
- документ об уплате государственной пошлины.

В результате государственной регистрации составляются акты уполномоченного федерального органа исполнительной власти, осуществляемые посредством внесения в государственный реестр сведений о приобретении физическим лицом статуса индивидуального предпринимателя, прекращении физическим лицом деятельности в качестве индивидуального предпринимателя.

Регистрирующий орган не позднее одного рабочего дня с момента государственной регистрации выдает свидетельство о внесении записи в соответствующий государственный реестр.

Регистрирующий орган в срок не более чем 5(пяти) рабочих дней с момента государственной регистрации представляет в государственные внебюджет-

жетные фонды сведения для регистрации индивидуальных предпринимателей в качестве страхователей.

Не допускается государственная регистрация физического лица в качестве индивидуального предпринимателя, в случае если

- не утратила силу его государственная регистрация в таком качестве;
- не истек годовой срок давности со дня принятия судом решения о признании его несостоятельным (банкротом) в связи с невозможностью удовлетворить требования кредиторов, связанные с ранее осуществляемой им предпринимательской деятельностью, или решения о прекращении в принудительном порядке его деятельности в качестве индивидуального предпринимателя;
- не истек срок, на который данное лицо по приговору суда лишено права заниматься предпринимательской деятельностью.

Если индивидуальный предприниматель, меняет место жительства регистрирующий орган, вносит в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей соответствующую запись.

## **2.7 Малое предпринимательство**

Малое предпринимательство – это предпринимательская деятельность, осуществляемая субъектами рыночной экономики при определенных, установленных законом критериях (показателях).

К критериям, на основе которых, субъекты хозяйственной деятельности относятся, к субъектам малого предпринимательства, относятся: средняя численность занятых на предприятии работников, размер уставного капитала, ежегодный оборот, полученный предприятием за год, величина активов.

В соответствии с Федеральным законом РФ № 88-ФЗ от 14 июня 1995 г. «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации под *субъектами малого предпринимательства* понимаются коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов не превышает 25 %, доля, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не превышает 25 % и в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает установленных показателей (табл. 2.4).

Под субъектами малого предпринимательства понимаются также физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью без образования юридического лица. Средняя за отчетный период численность работников малого предприятия определяется с учетом всех его работников, в том числе работающих по договорам гражданско-правового характера и по совместительству с учетом реально отработанного времени, а также работников представительств, филиалов и других обособленных подразделений указанного юридического лица.

**Критерии отнесения предприятий к малому предпринимательству**

<b>Критерии</b>	<b>Содержание критериев</b>	
По цели деятельности	Малыми предприятиями могут признаваться только коммерческие организации, основной целью деятельности которых является извлечение прибыли;	
По составу учредителей	Малыми предприятиями могут являться только коммерческие организации, в уставном капитале которых доля участия РФ, субъектов РФ, общественных и религиозных организаций, благотворительных и иных фондов не превышает 25%;	
	Доля, принадлежности к одному или нескольким юридическим лицам, не являющимся субъектами малого предпринимательства, не должна превышать 25%;	
	Доля иностранных юридических лиц в уставном капитале предприятия не должна превышать 25%;	
По средней численности работников за отчетный период	Малыми предприятиями могут признаваться только коммерческие организации, в которых средняя численность работников за отчетный период не превышает следующих предельных уровней.	
	<b>Отрасли</b>	<b>Количество работников, человек</b>
	Промышленность, строительство и транспорт	100
	Сельское хозяйство и научно-техническая сфера	60
	Оптовая торговля	50
	Розничная торговля и бытовое обслуживание населения	30
	Остальные отрасли	50

Малые предприятия, осуществляющие несколько видов деятельности многопрофильные, относятся к таковым по критериям того вида деятельности, доля которого является наибольшей в годовом объеме оборота или годовом объеме прибыли.

Размеры предприятий зависят от специфики отраслей, их технологических особенностей, от действия эффекта масштабности. Есть отрасли, связан-

ные с высокой капиталоемкостью и значительными объемами производства, и отрасли, для которых не требуются предприятия больших размеров, и именно малые предприятия оказываются наиболее предпочтительными.

По структуре хозяйствующие субъекты делятся на *узкоспециализированные, многопрофильные и комбинированные*.

*Узкоспециализированными* считаются организации, которые изготавливают ограниченный ассортимент продукции массового или крупносерийного производства, например, производят чугун, стальной прокат, литье, вырабатывают и поставляют электрическую и тепловую энергию, производят зерно, мясо и т. д.

*Многопрофильные* организации, которые чаще всего встречаются в промышленности и сельском хозяйстве, выпускают продукцию широкого ассортимента и различного назначения. В промышленности они могут специализироваться одновременно на изготовлении компьютеров, морских судов, автомобилей, детских колясок, холодильников, станков, инструментов, перевозке грузов; в сельском хозяйстве – на выращивании зерна, овощей, фруктов, скота, кормов и т. д.

По мере усиления конкуренции многие узкоспециализированные организации, получив экономическую стабильность, расширяют ассортимент продукции и услуг, выходят на новые рынки сбыта, и становятся межотраслевыми – *диверсифицированными организациями*. Одновременно они могут заниматься, например, выпуском различной промышленной продукции, строительством, транспортными и коммерческими операциями. Переход капитала из одной отрасли экономики в другую происходит в рамках одного предприятия.

*Комбинированные* организации чаще всего встречаются в химической, текстильной и металлургической промышленности. Назначение их состоит в том, что один вид сырья или готовой продукции в одной и той же организации преобразуется в другой, а затем – в третий вид. Например, выплавленный в доменных печах чугун не только реализуется потребителям, но и переплавляется на собственном производстве в стальные слитки, часть которых продается, а часть поступает на дальнейшую переработку в стальной прокат на собственном заводе. В текстильной промышленности комбинирование проявляется в изготовлении из сырья волокна, из волокна – пряжи, из пряжи – полотна.

Для современной экономики характерна сложная комбинация различных по масштабам производств – крупных с тенденцией к монопольным структурам и малых предприятий, складывающихся под влиянием ряда факторов.

Малому предпринимательству способствуют дифференциация и индивидуализация спроса в сфере производственного и личного потребления. Развитие малого предпринимательства создает благоприятные условия для развития конкурентной среды, создания дополнительных рабочих мест, расширения потребительского сектора. Кроме того, развитие малого предпринимательства ведет к насыщению рынка товарами и услугами, к повышению экспортного потенциала, лучшему использованию местных сырьевых ресурсов.

Малые и средние предприятия преобладают в отраслях, связанных с производством потребительских товаров и оказанием услуг. Эффективное функционирование малых предприятий определяется рядом их преимуществ по сравнению с крупным производством: быстрая реакция на требования рынка и запросы потребителей; выпуск небольших партий товаров, что невыгодно крупным предприятиям; исключение лишних звеньев управления; высокий уровень специализации; возможность мобилизации ресурсов на перспективных направлениях. Однако малому предпринимательству присущи и ряд недостатков: высокая степень риска, поэтому и высокая степень неустойчивости положения на рынке; зависимость от крупных компаний; низкий уровень компетентности руководителей; повышенная чувствительность к изменениям условий хозяйствования; трудности в получении финансовых средств (табл.2.5)

Таблица 2.5

### Преимущества и недостатки малого предпринимательства

Преимущества	Недостатки
1.Мобильность и гибкость управления предприятием;	1.Ограниченность ресурсов всех видов;
2.Быстрая адаптация к конъюнктуре рынка, запросам потребителей;	2.Сильная зависимость от рыночной конъюнктуры;
3.Простые организационные связи;	3.Ограниченные финансовые и кредитные возможности;
4.Высокая восприимчивость с новшествами;	4.Меньше возможностей для социальной защиты;
5.Использование сфер, которые невыгодны крупному предпринимательству;	5.Отсутствие современного менеджмента;
6.Возможность привлечения относительно небольших ресурсов для создания предприятия.	6.Чрезмерная нагрузка на руководителя.

В соответствии с федеральным законодательством государственная поддержка малого предпринимательства должна осуществляться по следующим направлениям:

- создание льготных условий использования субъектами малого предпринимательства государственных финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических разработок и технологий;
- установление упрощенной процедуры регистрации субъектов малого предпринимательства, лицензирования их деятельности, сертификации продукции, представления государственной статистики и бухгалтерской отчетности;
- поддержка внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства;

- организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для малых предприятий и т.д.

Формами государственной поддержки малого предпринимательства также являются финансирование федеральных программ поддержки и развития малого предпринимательства, предоставление налоговых льгот малым предприятиям, осуществляющим приоритетные виды деятельности, льготное кредитование и страхование субъектов малого предпринимательства.

## 2.8 Лицензирование отдельных видов предпринимательской деятельности

Лицензирование отдельных видов деятельности является важным условием законной деятельности предпринимателей. Под **лицензированием** понимаются мероприятия, связанные с предоставлением лицензий, переоформлением документов, подтверждающих наличие лицензий, приостановлением и возобновлением действия лицензий, аннулированием лицензий и контролем лицензирующих органов за соблюдением лицензиатами осуществления лицензируемых видов деятельности соответствующих лицензионных требований и условиям. **Лицензией** является специальное разрешение на осуществление конкретного вида деятельности при обязательном соблюдении лицензионных требований и условий, выданное лицензирующим органом юридическому лицу или индивидуальному предпринимателю. Лицо, получившее лицензию, называется **лицензиатом**.

Лицензирование отдельных видов деятельности осуществляется в соответствии с Федеральным законом от 08 августа 2001г. №128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности». Однако действие данного закона не распространяется на следующие виды: деятельность кредитных организаций, деятельность связанная с защитой государственной тайны, деятельность в области связи, биржевая деятельность, деятельность в области таможенного дела, нотариальная деятельность, страховая деятельность, деятельность профессиональных участников рынка ценных бумаг, осуществление внешнеэкономических операций, использование результатов интеллектуальной деятельности, использование природных ресурсов, деятельность, работы и услуги в области использования атомной энергии, образовательная деятельность.

В законе установлено, что к лицензируемым видам деятельности относятся виды деятельности, осуществление которых может повлечь за собой нанесения ущерба правам, законным интересам, здоровью граждан, обороне и безопасности государства и регулирование которых не может осуществляться иными методами, кроме как лицензированием.

На каждый вид деятельности, указанный в Федеральном законе (п.1 ст.17), предоставляется в установленном порядке лицензия. Вид деятельности, на осуществление которого предоставлена лицензия, может выполняться только получившим лицензию юридическим лицом или индивидуальным предпринимателем.



Срок действия лицензии не может быть менее чем 5 (пять) лет. Срок действия лицензии по его окончанию может быть продлен по заявлению лицензиата.

Для получения лицензии заявитель – юридическое лицо или индивидуальный предприниматель должны предъявить следующие документы:

- заявление о предоставлении лицензии с указанием наименования и организационно-правовой формы юридического лица; фамилии, имени, отчества, места жительства, данных документа удостоверяющего личность, - для индивидуального предпринимателя; лицензируемого вида деятельности, который юридическое лицо или индивидуальный предприниматель намерены осуществлять;
- копии учредительных документов и копия свидетельства о государственной регистрации соискателя лицензии в качестве юридического лица – для юридического лица;
- копия свидетельства о государственной регистрации гражданина в качестве индивидуального предпринимателя – для индивидуального предпринимателя;
- копия свидетельства о постановке соискателя лицензии на учет в налоговом органе;
- документ, подтверждающий уплату лицензионного сбора за рассмотрение лицензирующим органом заявления о предоставлении лицензии;
- сведения о квалификации работников соискателя лицензии.

Лицензирующий орган принимает решение о предоставлении или отказе о предоставлении лицензии в срок, не превышающий 60 (шестьдесят) дней со дня поступления заявления о предоставлении лицензии со всеми необходимыми документами. Принятое соответствующее решение оформляется приказом лицензирующего органа, который обязан в указанный срок уведомить соискателя лицензии о принятии решения о предоставлении или отказе в предоставлении лицензии.

Основаниями для отказа в предоставлении лицензии являются: наличие в документах, предоставленных соискателем лицензии, недостоверной или искаженной информации; несоответствие соискателя лицензии, принадлежащих ему или используемых им объектов лицензионным требованиям и условиям.

В течение 3 (трех) дней после предоставления соискателем лицензии документа, подтверждающего оплату лицензионного сбора за предоставление лицензии, лицензионный орган выдает лицензиату документ, подтверждающий наличие лицензии.

Лицензионный сбор за рассмотрение лицензирующим органом заявления о предоставлении лицензии взимается в размере 300 руб. За предоставление лицензии взимается лицензионный сбор в размере 1000 руб.

В документе, подтверждающем наличие лицензии, указываются следующие реквизиты:

- наименование лицензионного органа;

- наименование и организационно-правовая форма юридического лица, место его нахождения – для юридического лица;
- фамилия, имя, отчество, место жительства, данные документа, удостоверяющего личность, – для индивидуального предпринимателя;
- лицензируемый вид деятельности;
- срок действия лицензии;
- идентификационный номер налогоплательщика;
- номер лицензии;
- дата принятия решения о предоставлении лицензии.

В соответствии с Федеральным законом лицензирующие органы имеют право осуществлять контроль за деятельностью лицензиата, в частности:

- проводить проверки деятельности лицензиата на предмет ее соответствия лицензионным требованиям и условиям;
- запрашивать у лицензиата необходимые документы при проведении проверок;
- составлять на основании результатов проверок акты (протоколы) с указанием конкретных нарушений;
- выносить решения, обязывающие лицензиата устранить выявленные нарушения; устанавливать сроки устранения нарушений.

Лицензия теряет юридическую силу в случае ликвидации юридического лица или прекращения его деятельности в результате реорганизации, за исключением преобразования, либо прекращения действия свидетельства о государственной регистрации гражданина в качестве индивидуального предпринимателя. Лицензирующие органы могут аннулировать лицензию без обращения в суд в случае неуплаты лицензиатом в течение 3 (трех) месяцев лицензионного сбора за предоставление лицензии.

Лицензия может быть аннулирована решением суда на основании заявления лицензирующего органа в случае, если нарушение лицензиатом лицензионных требований и условий повлекло за собой нанесение ущерба правам, законным интересам, здоровью граждан, обороне и безопасности государства. Одновременно с подачей заявления в суд лицензирующий орган вправе приостановить действие указанной лицензии на период до вступления в силу решения суда.

Федеральным законом от 08 августа 2001г. №128-ФЗ «О лицензировании отдельных видов деятельности» установлен перечень видов деятельности, на осуществление которых требуются лицензии (п.1 ст.17). Юридические лица или индивидуальные предприниматели, решившие осуществлять перечисленные виды деятельности, обязаны в установленном Законе порядке получить соответствующие лицензии.

## Вопросы для самоконтроля

1. Что понимается под предпринимательской деятельностью в соответствии с действующим законодательством РФ?
2. Каковы признаки предпринимательской деятельности?
3. Назовите основные функции предпринимательской деятельности?
4. Что понимается под предпринимательской средой?
5. Что относится к факторам внешней и внутренней среды предпринимательской деятельности?
6. Какие основные нормативно-правовые акты составляют правовую основу государственного регулирования и контроля предпринимательской деятельности?
7. Назовите основные права и обязанности предпринимателей.
8. Какие существуют виды предпринимательской деятельности?
9. Что представляет собой процедура государственной регистрацией индивидуального предпринимателя?
10. Каковы особенности правового положение индивидуального предпринимателя?
11. На основе, каких критериев классифицируются субъекты малого предпринимательства?
12. Какие субъекты относятся к малому предпринимательству в России?
13. Назовите основные преимущества и недостатки малого предпринимательства.
14. Что понимается под лицензированием отдельных видов предпринимательской деятельности?
15. В чем состоит юридическое назначение лицензии?

## Глава III. Основы построения организационной структуры управления предприятием

### 3.1 Общие условия создания и развития собственного дела

В соответствии с действующим гражданским законодательством любой дееспособный гражданин может осуществлять предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, зарегистрировавшись в качестве индивидуального предпринимателя, или в установленном порядке зарегистрировать юридическое лицо определенной организационно-правовой формы.

Создание собственного дела в той или иной организационно-правовой форме предполагает наличие следующих предпосылок:

- наличие финансовых средств, необходимых для формирования первоначального капитала;
- наличие нежилых помещений, необходимых для размещения офиса предприятия или наличие возможностей для заключения договора аренды;
- возможности формирования команды квалифицированных учредителей (партнеров), владеющих технологией осуществления определенных видов деятельности, ведение бухгалтерского и финансового учета и т.д.

При создании собственного дела предприниматель должен ответить на следующие вопросы:

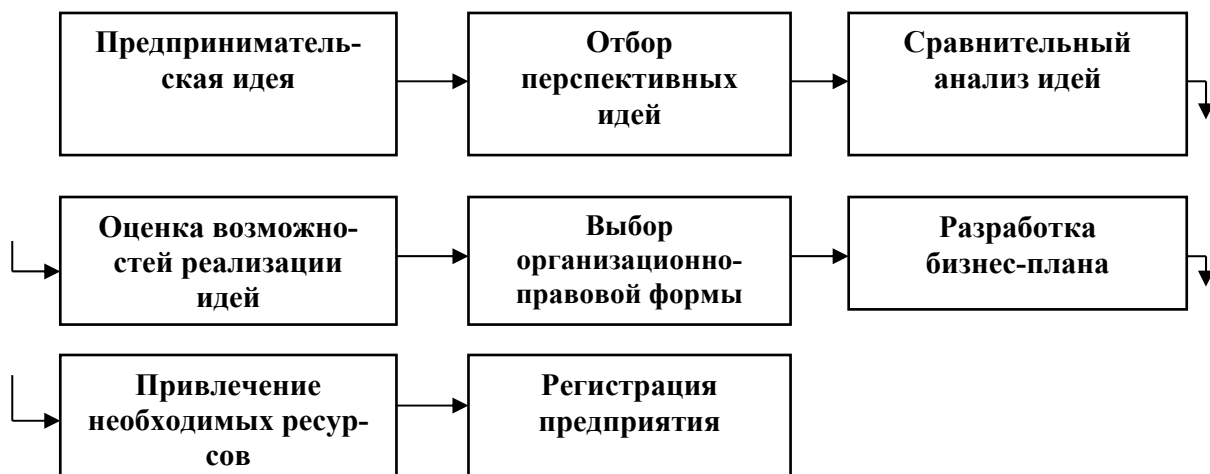
- для кого производить продукцию (товары), кому оказывать услуги (в зависимости от вида и типа рынка)?
- как производить продукцию (товары), на какой технической и технологической основе, с какими качественными характеристиками, с какими издержками, с каким уровнем конкурентоспособности?

Основные этапы создания собственного дела (рис. 3.1):

- обоснование и оценка предпринимательской идеи;
- постановка стратегических и тактических целей;
- выбор организационно-правовой формы предприятия;
- разработка бизнес-плана;
- определение финансовых источников;
- регистрация предприятия.

На первом этапе создания собственного дела осуществляется обоснование и оценка предпринимательской идеи. Предпринимательская идея – это выявленная предпринимателем потребность рынка в конкретных товарах и услугах, и выработанное им представление о том, как эту потребность удовлетворить с наилучшим для себя результатом.

Предпринимательская идея – это потенциальная возможность и необходимость собственной самореализации индивидуума для решения собственных целей путем удовлетворения потребностей других. Предпринимательская идея, которая при определенных условиях реализуется в конкретный предпринимательский проект, должна базироваться на принципе: найти потребность и удовлетворить ее.



### 3.1 Этапы создания собственного дела

На втором этапе предприниматель осуществляет отбор наиболее перспективных идей по различным критериям в зависимости от конкретных условий производства. Основными критериями отбора наиболее перспективных предпринимательских идей являются эффективность идеи; перспектива завоевания рынка, время и размер капитала, необходимые для реализации идеи; доступность и стоимость ресурсов; наличие необходимой рабочей силы.

На третьем этапе предприниматель проводит сравнительный анализ выбранных предпринимательских идей на основе таких экономических показателей, как потребность в первоначальном капитале, планируемая норма прибыли (%), срок окупаемости, объем производства, стратегическая цель.

На четвертом этапе создания собственного дела целесообразно соизмерить возможности реализации идеи, которые формируются в стратегических и тактических целях, опосредуются количественными расчетами, определенной системой показателей функционирования предприятия, а также оценкой всех условий и возможностей предприятия.

На пятом этапе, принимая решение о выборе организационно-правовой формы предприятия, предприниматель определяет характер взаимоотношений между учредителями, особенности имущественной ответственности по обязательствам предприятия, порядок управления предприятием, минимальный размер первоначального капитала, систему налогообложения и распределения прибыли, а также ряд других факторов (рис. 3.2)

На шестом этапе разрабатывается бизнес-план, где определяются основные положения по созданию всех необходимых условий для функционирования предприятия и получения прибыли. Данный этап реализуется посредством разработки отдельных разделов бизнес-плана, который получает окончательное формирование на этапе завершения процедуры создания собственного дела.

На седьмом этапе решается вопрос о привлечении финансовых средств для формирования первоначального капитала при создании предприятия, для приобретения сырья, материалов, топлива, энергии, найма рабочей силы и других факторов производства



**Рис. 3.2 Факторы, влияющие на выбор организационно-правовой формы**

Источниками финансовых средств могут быть собственные накопления, средства, взятые в долг, полученные ссуды в банках, или средства, полученные от выпуска и реализации ценных бумаг, а также содействие государственных органов, занимающихся поддержкой малого предпринимательства.

Завершающим этапом создания собственного дела является процедура государственной регистрации предприятия.

### **3.2 Порядок создания нового предприятия**

Создание нового предприятия включает выполнение ряда этапов, направленных на организацию финансово-хозяйственной деятельности предприятия (рис. 3.3).

1. На начальном этапе определяется состав учредителей (участников) и разрабатываются учредительные документы: устав предприятия, учредительный договор о создании и деятельности предприятия, оформляется протоколом №1.

2. Открытие временного счета, на который в течение месяца после регистрации предприятия поступает не меньше 50% от общего размера уставного капитала. После открытия временного счета предприятие регистрируется в местном органе власти.

3. Все сведения о новом предприятии передаются для включения его в государственный реестр. Выдается свидетельство о регистрации, после чего все



**Рис. 3.3 Порядок создания предприятия**

данные о новом предприятии передают в Министерство юстиции для последующего включения в единый государственный реестр юридических лиц.

4. На заключительном этапе после внесения своих вкладов в банк участники нового предприятия открывают постоянный расчетный счет в банке. Предприятие регистрируют в налоговой инспекции, заказывают и получают круглую печать. С этого момента предприятие функционирует как самостоятельное юридическое лицо.

Согласно п.1 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, нести ответственность, быть истцом и ответчиком в суде.

Какие цели преследует законодательное регулирование статуса юридических лиц сегодня? Ответ на этот вопрос следует из анализа функций, которые выполняет юридическое лицо:

- **Оформление коллективных интересов.** Юридическое лицо определенным образом организует, упорядочивает внутренние отношения между участни-

ками юридического лица, преобразуя их волю вволю организации в целом, позволяя ей выступать в гражданском обороте от собственного имени.

- **Объединение капиталов.** Юридическое лицо, в особенности такая его разновидность, как акционерное общество, является оптимальной формой долговременной централизации капиталов, без чего не представляется возможным проведение крупномасштабной предпринимательской деятельности.
- **Ограничение предпринимательского риска.** Конструкция юридического лица позволяет ограничить имущественный риск участника суммой вклада в капитал конкретного предприятия.
- **Управление капиталом.** Юридическое лицо создает основания для более гибкого использования капитала, принадлежащего одному лицу (в том числе – государству), в различных сферах предпринимательской деятельности. Отлаженное законодательство о юридических лицах (прежде всего акционерное законодательство), ценных бумагах и биржах служит одним из средств управления капиталами в масштабах всей страны и поэтому является мощным фактором саморегулирования, самоорганизации рыночной экономики, способствует интернационализации хозяйственной жизни.

**Признаки юридического лица.** Признаки юридического лица – это внутренне присущие ему свойства, каждое из которых необходимо, а все вместе – достаточны для того, чтобы организация могла признаваться субъектом гражданского права.

Правовая доктрина традиционно выделяет **четыре основополагающих признака**, каждый из которых необходим, а все в совокупности – достаточны, чтобы организация могла быть признана субъектом гражданского права, т. е. юридическим лицом.

**1. Организационное единство юридического лица.** Проявляется в определенной иерархии, соподчиненности органов управления (единоличных или коллегиальных), составляющих его структуру, и в четкой регламентации отношений между его участниками. Это позволяет превратить желания множества участников в единую волю юридического лица в целом.

Таким образом, множество лиц, объединенных в организацию, выступает в гражданском обороте как одно лицо, один субъект права. Организационное единство юридического лица закрепляется его учредительными документами (уставом или учредительным договором) и нормативно-правовыми актами, регулирующими правовое положение того или иного вида юридических лиц.

**2.** Если организационное единство необходимо для объединения множества лиц в одно коллективное образование, то обособленное имущество создает материальную базу деятельности такого образования. Любая предпринимательская деятельность невозможна без соответствующих инструментов: предметов техники, знаний, денежных средств. Объединение этих инструментов в один имущественный комплекс, принадлежащий данной организации, и отграничение его от имуществ, принадлежащих другим лицам, и называется **имущественной обособленностью** юридического лица.



Степень имущественной обособленности имущества у различных видов юридических лиц может существенно различаться. Так, хозяйственные товарищества и общества, кооперативы обладают правом собственности на принадлежащее им имущество, тогда как унитарные предприятия – лишь правом хозяйственного ведения или оперативного управления. Однако в обоих случаях возможность владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом говорит о такой степени обособленности имущества, которая достаточна для признания данного субъекта гражданского права юридическим лицом.

Итак, имущественная обособленность присуща всем без исключения юридическим лицам с самого момента их создания, тогда как появление у конкретного юридического лица обособленного имущества, как правило, приурочено к моменту формирования его уставного (складочного) капитала. Все имущество организации учитывается, на ее самостоятельном балансе или, проводится по самостоятельной смете расходов, в чем и находит внешнее проявление имущественная обособленность данного юридического лица.

**3. Принцип самостоятельной гражданско-правовой ответственности** юридического лица сформулирован в ст. 56 ГК РФ. Согласно этому принципу, участники или собственники имущества юридического лица не отвечают по его обязательствам, а юридическое лицо не отвечает по обязательствам первых. Иными словами, каждое юридическое лицо самостоятельно несет гражданско-правовую ответственность по своим обязательствам.

Необходимой предпосылкой такой ответственности является наличие у юридического лица обособленного имущества, которое при необходимости может служить объектом притязаний кредиторов. Существующие исключения из правила о самостоятельной ответственности юридического лица ни видоизменяют общего принципа, поскольку ответственность иных субъектов права по долгам юридического лица является лишь субсидиарной (т.е. дополнительной к ответственности самого юридического лица).

**4. Выступление в гражданском обороте от собственного имени** означает возможность от своего имени приобретать и осуществлять гражданские права и нести ответственность, а также выступать истцом и ответчиком в суде. Это – итоговый признак юридического лица и одновременно та цель, ради которой оно и создается. Наличие организационной структуры и обособленного имущества, на котором базируется самостоятельная ответственность, как раз и позволяют ввести в гражданский оборот новое объединение лиц и капиталов – нового субъекта права.

Все юридические лица в России проходят государственную регистрацию, подавляющее их большинство имеет печати и открывает счета в банках, однако все эти внешние атрибуты не отражают сущности юридического лица. Обязательной государственной регистрации подлежат и граждане - предприниматели, и некоторые неправосубъектные организации (т.е. не имеющие статуса юридического лица):

- филиалы (п. 2 ст.55 ГК РФ) – подразделения, которые расположены вне места нахождения юридического лица и осуществляющие все или часть его функций, в том числе функции представительства;
- представительство (п.1 ст.55 ГК РФ) – обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения, которое представляет интересы юридического лица и осуществляет их защиту

Действуют на основании утвержденных для них положений, а их руководители – на основании доверенности, могут иметь печати и банковские счета.

### 3.3 Порядок государственной регистрации предприятия

**Государственная регистрация предприятия** представляет процесс легализации деятельности хозяйствующих субъектов в случае соответствия юридического лица и его регистрационных документов требованиям действующего законодательства.

Порядок государственной регистрации юридических лиц регулируется ст. 51 ГК РФ и Федеральным законом от 08 августа 2001 г. №129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» (Приложение 1).

Государственная регистрация осуществляется федеральным органом исполнительной власти, уполномоченным в порядке, установленном Конституцией и Федеральным конституционным законом от 17 декабря 1997 г. №2-ФКЗ «О Правительстве Российской Федерации». В соответствии с Указом Президента РФ от 09 марта 2004 г. №314 «О системе и структуре федеральных органов исполнительной власти», таким органом является федеральная налоговая служба, находящаяся в ведении Министерства финансов России. Регистрацией общественных объединений и политических партий как юридических лиц занимается Федеральная регистрационная служба.

**Государственная регистрация юридического лица** осуществляется по месту нахождения постоянно действующего исполнительного органа, указанного учредителями в заявлении о государственной регистрации, или по месту нахождения иного органа или лица, имеющих право действовать от имени юридического лица без доверенности в срок не более чем 5(пяти) рабочих дней со дня представления документов в регистрирующий орган.

Для **государственной регистрации юридического лица** в регистрирующий орган необходимо представить следующие документы:

- заявление учредителей о государственной регистрации (в заявлении подтверждается, что представленные учредительные документы соответствуют установленным законодательством РФ требованиям к учредительным документам юридического лица данной организационно-правовой формы);
- решение о создании юридического лица в виде протокола, договора или иного документа в соответствии с законодательством Российской Федерации;

- учредительные документы юридического лица (подлинники или нотариально удостоверенные копии);
- выписка их реестра иностранных юридических лиц соответствующей страны происхождения или иное равное по юридической силе доказательство юридического статуса учредителя – иностранного юридического лица;
- документ об уплате государственной пошлины – 4000 руб; а для коммерческих организаций – также документы, подтверждающую оплату не менее 50% уставного капитала предприятия.

**Решение о государственной регистрации**, принятое регистрирующим органом, является основанием внесения соответствующей записи в государственный реестр. Государственная регистрация юридического лица свидетельствует о завершении формирования самостоятельного субъекта гражданского права, поскольку по закону юридическое лицо считается созданным именно с момента внесения записи в государственный реестр.

Отказ в государственной регистрации возможен в случае:

- непредставления необходимых для регистрации документов;
- представления документов в ненадлежащий регистрирующий орган.

В соответствии с п. 1 ст. 51 ГК РФ отказ в государственной регистрации, а также уклонение от такой регистрации могут быть оспорены в суде. Регистрирующий орган вправе обратиться в суд с требованием о ликвидации юридического лица в случае допущенных при создании такого юридического лица грубых нарушений закона или иных правовых актов если эти нарушения носят неустранимый характер.

**Единый государственный реестр юридических лиц.** В едином государственном реестре юридических лиц содержатся следующие сведения и документы о юридическом лице:

- полное и сокращенное наименование юридического лица;
- адрес (место нахождения) исполнительного органа юридического лица;
- способ образования юридического лица (создание или реорганизация);
- сведения об учредителях (участниках) юридического лица, в отношении акционерных обществ также сведения о держателях реестров акционеров;
- подлинники или нотариально заверенные копии учредительных документов юридического лица;
- сведения о правопреемстве - для юридических лиц, созданных в результате реорганизации иных юридических лиц, для юридических лиц, в учредительные документы которых вносятся изменения в связи с реорганизацией, а также для юридических лиц, прекративших свою деятельность в результате реорганизации;
- сведения о банковских счетах юридического лица;
- дата регистрации изменений, внесенных в учредительные документы юридического лица;
- способ прекращения деятельности юридического лица (реорганизация или ликвидация);

- размер указанного в учредительных документах коммерческой организации уставного капитала (складочного капитала, уставного фонда, паевых взносов);
- фамилия, имя, отчество и должность лица, имеющего право без доверенности действовать от имени юридического лица;
- сведения о лицензиях, полученных юридическим лицом;
- сведения о филиалах и представительствах юридического лица;
- идентификационный номер налогоплательщика, дата постановки на учет юридического лица в налоговом органе;
- коды по Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности;
- номер и дата регистрации юридического лица в качестве страхователя:
  - в территориальном органе Пенсионного фонда РФ;
  - в исполнительном органе Фонда социального страхования РФ
  - в территориальном фонде обязательного медицинского страхования РФ.

Регистрирующий орган не позднее одного рабочего дня с момента государственной регистрации выдает заявителю свидетельство, подтверждающее факт внесения записи в единый государственный реестр юридических лиц.

Регистрирующий орган в течение 5 (пяти) рабочих дней с момента государственной регистрации представляет в порядке, установленном Правительством Российской Федерации, сведения, содержащиеся в едином государственном реестре юридических лиц в государственные внебюджетные фонды для регистрации юридических лиц.

### 3.4 Учредительные документы предприятия

Правовой основой деятельности любого юридического лица наряду с законодательством являются его *учредительные документы*. Именно в них учредители конкретизируют общие нормы права применительно к своим интересам.

*Юридическое лицо действует на основании:*

- устава;
- учредительного договора.
- учредительного договора и устава.

Юридическое лицо, созданное в соответствии с ГК РФ одним учредителем, действует на основании устава, утвержденного этим учредителем.

В случаях, предусмотренных законом, юридическое лицо, не являющееся коммерческой организацией, может действовать на основании общего положения об организациях данного вида. В учредительных документах некоммерческих организаций и унитарных предприятий, а в предусмотренных законом случаях и других коммерческих организаций должны быть определены предмет и цели деятельности юридического лица. Состав учредительных документов различных видов юридических лиц различен.

*На основе учредительного договора* действуют:

- полные товарищества;
- товарищества на вере.

*На основе учредительного договора и устава* действуют:

- ассоциации и союзы.

*На основе устава* действуют:

- общества с ограниченной ответственностью;
- акционерные общества;
- производственные кооперативы;
- унитарные предприятия;
- потребительские кооперативы;
- фонды.

*Учредительный договор* – это консенсуальный гражданско-правовой договор, регулирующий отношения между учредителями в процессе создания и деятельности юридического лица. Его можно рассматривать как разновидность договора о совместной деятельности. Он может заключаться только в письменной форме (простой или нотариальной) и вступает в силу с момента его заключения.

*В учредительном договоре учредители обязуются создать юридическое лицо и определяют:*

- наименование и место нахождения юридического лица;
- порядок совместной деятельности по его созданию;
- условия о размере и составе складочного капитала;
- условия о размере, составе, сроках и порядке внесения участниками вкладов в складочный капитал;
- условия о размере и порядке изменения долей каждого из участников в складочном капитале;
- ответственность участников, за нарушение обязанностей по внесению вкладов;
- условия и порядок управления деятельностью юридического лица;
- условия и порядок распределения прибыли и убытков между участниками;
- условия выхода учредителей (участников) из состава юридического лица.
- сведения об условиях реорганизации и ликвидации.

*Устав*, утверждается учредителями и рассматривается как локальный нормативный акт, определяющий правовое положение юридического лица и регулирующий отношения между участниками и самим юридическим лицом. Устав, как правило, подписывают не все учредители, а специально уполномоченные ими лица (например, председатель и секретарь общего собрания участников). Устав вступает в силу с момента регистрации юридического лица. Содержание учредительных документов в общем виде определяется ст. 52 ГК РФ, а для отдельных видов юридических лиц – в соответствующих разделах ГК РФ и специальных нормативных актах.

*В соответствии со ст. 52 ГК РФ в уставе должны содержаться следующие сведения:*

- наименование и место нахождения юридического лица;
- организационно-правовая форма;
- сведения о размере уставного капитала;
- сведения о составе учредителей;
- порядок управления деятельностью юридического лица;
- сведения о составе и компетенции органов управления;
- права и обязанности участников;
- сведения о порядке и последствиях выхода участника;
- сведения о порядке перехода доли или части доли в уставном капитале к другому лицу;
- сведения о порядке распределения прибыли и убытков между участниками;
- сведения об условиях реорганизации и ликвидации.

Изменения учредительных документов приобретает силу для третьих лиц с момента их государственной регистрации, а в случаях, установленных законом, с момента уведомления органа, осуществляющего государственную регистрацию, о таких изменениях.

### **3.5 Формирование уставного фонда предприятия**

**Уставный фонд** (капитал) – это зафиксированная учредительными документами совокупность вкладов в денежном выражении, которые учредители (учредитель) решили объединить (выделить) при создании предприятия (юридического лица).

*Уставный фонд* характеризует величину обособленного имущества, право собственности, на которое перешло к предприятию, как к юридическому лицу, а также характеризует собственность учредителей и величину обязательств по их вкладам. При выходе из состава учредителей, участник может потребовать вернуть в денежной форме долю, внесенную в уставный фонд предприятия.

При регистрации предприятия участники в учредительных документах, самостоятельно определяют величину и структуру уставного фонда с учетом минимального размера для конкретной организационно-правовой формы предприятия, установленного законодательством.

Источниками формирования уставного фонда могут быть денежные средства, материальные активы и нематериальные активы (товарные знаки, патенты, программное обеспечение и т.д.) Согласно действующему законодательству уставный фонд, сформированный из денежных средств, вносится на банковский счет сразу после государственной регистрации юридического лица.

Уставный фонд юридического лица выполняет роль имущественной основы деятельности предприятия, определяет минимальный размер имущества предприятия и гарантирует интересы его кредиторов. Поэтому в учредительных документах юридического лица указываются сведения о размере уставного

фонда, о долях каждого из участников, о составе, сроках и порядке внесения ими вкладов. В учредительных документах также должны быть прописаны условия об ответственности участников за нарушение обязательств.

Уставный капитал хозяйственных товариществ традиционно именуется *складочным капиталом*, поскольку такие предприятия основаны на договоре между учредителями (а не на уставе), складывающими воедино свои взносы для ведения коммерческой деятельности.

Минимальная величина уставного капитала коммерческих организаций определяется Указом Президента РФ от 8 июля 1994 г. №1482, а для акционерных обществ установлена Федеральным законом «Об акционерных обществах», минимальный уставный капитал открытого акционерного общества определен в размере 1000-кратной суммы минимальной месячной оплаты труда, а для всех иных предприятий, включая общества с ограниченной ответственностью, закрытые акционерные общества, – в размере 100-кратной суммы минимальной месячной оплаты труда (п. 3 Указа, ст. 26 Закона «Об акционерных обществах», Закон от 08 февраля 1998 г. №14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью»).

Для некоторых коммерческих организаций, таких как товарищества и производственные кооперативы закон не регламентирует минимальную величину уставного фонда предприятия. Это обусловлено тем, что в товариществах и производственных кооперативах его участники несут дополнительную (субсидиарную) ответственность по его обязательствам. В таких случаях размер уставного фонда не является главным гарантом интересов кредиторов.

В качестве вклада в уставный капитал может выступать любое оборотоспособное имущество, включая и имущественные права. Основным критерием допустимости тех или иных вкладов в уставный капитал является их способность увеличивать сумму активов общества. Поэтому закон не допускает внесения вкладов в уставный капитал хозяйственных обществ путем зачета требований учредителя к обществу (п. 2 ст. 90 и п. 2 ст. 99 ГК РФ). Это уменьшает пассивы общества, но не увеличивает его активов, т. е. наличного имущества. Стоимость вносимых в уставный капитал вкладов определяется соглашением сторон, но в ряде случаев подлежит независимой экспертной оценке (п. 6 ст. 66 ГК РФ).

Для каждой организационно-правовой формы коммерческой организации определена своя величина уставного капитала на момент регистрации и сроки формирования уставного фонда:

**50%** на момент регистрации, оставшаяся часть в течение финансового года:

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

**100%** на момент регистрации:

- унитарное предприятие.

**10%** на момент регистрации, оставшаяся часть в течение финансового года – производственный кооператив.

Принятие решения об увеличении уставного фонда может быть вызвано разными факторами. Это может быть недостаток оборотных средств, лицензионные требования, связанные с размером уставного фонда или появление новых участников общества, вносящих свой вклад в уставный фонд.

Увеличение уставного фонда возможно в следующих случаях:

- первоначальный уставной фонд оплачен в полном размере;
- увеличение уставного фонда возможно на сумму, не превышающую разницу между стоимостью чистых активов предприятия и размером уставного фонда вместе с резервным фондом;
- стоимость чистых активов на конец второго и последующего финансового года не должна быть меньше уставного фонда предприятия, который устанавливается на момент государственной регистрации предприятия.

Увеличение уставного фонда может быть произведено за счет следующих средств:

- за счет имущества самой организации;
- за счет внесения участниками общества дополнительных вкладов;
- за счет внесения вкладов вновь вступивших участников.

Если происходит увеличение уставного фонда за счет имущества организации, то решение об этом должно быть принято на общем собрании участников и оформлено протоколом, для принятия решения необходимо согласие минимум 2/3 голосов участников. Увеличение уставного фонда регистрируется государственным регистрирующим органом как изменения, вносимые в учредительные документы. Для акционерных обществ в данном случае будет необходимо произвести дополнительный выпуск акций и зарегистрировать эмиссию в Федеральной службе по финансовым рынкам.

Уменьшение уставного фонда производится, если в течение финансового года с момента государственной регистрации участники не полностью оплатили свои взносы. Уменьшение уставного фонда юридического лица может осуществляться путем уменьшения номинальной стоимости долей всех участников предприятия в уставном фонде предприятия и (или) погашения долей, принадлежащих юридическому лицу.

Юридическое лицо не вправе уменьшать свой уставный фонд, если в результате такого уменьшения его размер станет меньше минимального размера уставного фонда установленного законодательством на дату представления документов для государственной регистрации предприятия.

Уменьшение уставного фонда юридического лица путем уменьшения номинальной стоимости долей всех участников предприятия должно осуществляться с сохранением размеров долей всех участников предприятия.

Если стоимость чистых активов предприятия меньше величины установленного закона минимального уставного фонда, предприятие подлежит ликвидации или реорганизации.



### 3.6 Организационная структура управления предприятием

**Организационная структура управления** – это состав, взаимосвязь и соподчиненность самостоятельных управленческих подразделений и отдельных должностей, выполняющих функции управления и контроля.

Структура управления должна обеспечивать единство устойчивых взаимосвязей между отдельными подразделениями и эффективное функционирование предприятия в целом.

В структуре управления предприятием выделяют следующие элементы: звено управления, уровень управления, связи горизонтальные и вертикальные, линейные и функциональные.

**Звено управления** – это обособленное структурное подразделение со строго определенными функциями. В качестве звена управления может выступать отдельное подразделение, выполняющее часть функций управления, все функции управления или совокупность функций управления, а также органы аппарата управления и руководители.

**Уровень управления** – это совокупность звеньев управления, находящихся на определенном уровне иерархии управления в системе управления предприятием. Ступени управления находятся в вертикальной зависимости и подчиняются друг другу по иерархии (совет директоров – генеральный директор – директора служб – начальники отделов – руководители групп – исполнители).

Отношения между звеньями управления осуществляются посредством связей, которые принято подразделять на горизонтальные и вертикальные.

**Горизонтальные связи** – это связи кооперации и координации равноправных звеньев управления, которые носят характер согласования и являются, как правило, одноуровневыми. Они должны способствовать наиболее эффективному, согласованному взаимодействию подразделений предприятий при решении конкретных задач.

**Вертикальные связи** (субординационные, иерархические) – это связи между руководством и подчиненными, они необходимы при иерархичности управления, т. е. наличии нескольких уровней управления. Эти связи являются каналами передачи распорядительной и отчетной информации. Вертикальные связи в структуре управления могут носить линейный и функциональный характер.

**Линейные связи** – это связи подчинения по всему кругу вопросов, т.е. отношения, в которых руководитель реализует свои властные полномочия и осуществляет прямое руководство подчиненными.

**Функциональные связи** – это связи подчинения в пределах реализации определенной функции управления, носят совещательный характер. Они имеют место по линии движения информации и управленческих решений по тем или иным функциям управления.

## **Процесс формирования организационной структуры управления предприятием.**

Основные принципы построения организационной структуры управления предприятием:

- организационная структура управления должна отражать цели и задачи предприятия, а следовательно, быть подчиненной производству и его потребностям;
- оптимальное разделение труда между органами управления и отдельными работниками предприятия, обеспечивающее творческий характер работы и соответствующую нагрузку;
- определение полномочий и ответственности каждого работника и органа управления с формированием системы вертикальных и горизонтальных связей между ними;
- наличие соответствия между функциями и обязанностями, с одной стороны, и полномочиями и ответственностью – с другой стороны;
- принцип адаптивности предприятия к динамично меняющимся условиям внешней среды;
- рациональная децентрализация задачи и полномочий эффективности горизонтальных связей, устанавливаемых между структурными подразделениями;
- организационная структура управления должны быть адекватной социально-культурной среде предприятия, оказывающей существенное влияние на решения относительно уровня централизации и децентрализации принятия решений, распределение полномочий и ответственности, степени самостоятельности и масштабов контроля руководителей и менеджеров.

Процесс формирования организационной структуры управления предприятием включает следующие стадии:

- формирование общей структурной схемы аппарата управления;
- разработка состава основных подразделений и связей между ними;
- регламентация организационной структуры.

*Формирование общей структурной схемы аппарата управления* имеет важное значение, поскольку на этой стадии определяются ключевые характеристики предприятия а также направления, по которым должна быть осуществлена более детальная разработка как организационной структуры, так и других важнейших аспектов системы (информации, кадрового обеспечения). К принципиальным характеристикам организационной структуры можно отнести:

цели производственно-хозяйственной системы, общую спецификацию функциональных и программно-целевых подсистем, обеспечивающих их достижение, число уровней в системе управления, степень централизации и децентрализации полномочий и ответственности на разных уровнях управления, основные формы взаимоотношения данной организации с внешней средой, требования к формам обработки информации, кадровому обеспечению организационной системы.

На второй стадии процесса построения организационной структуры управления, *разработки состава основных подразделений и связей между ними*, предусматривается реализация организационных решений не только в целом по линейно-функциональным и программно-целевым блокам, но и по самостоятельным (базовым) подразделениям аппарата управления, распределение конкретных задач между ними и построение внутриорганизационных связей. Под базовыми подразделениями понимаются самостоятельные структурные единицы (отделы, управления, бюро, сектора, лаборатории), на которые организационно разделяются линейно-функциональные и программно-целевые подсистемы. Базовые подразделения могут иметь свою внутреннюю структуру.

Третья стадия, *регламентация организационной структуры*, предусматривает разработку количественных характеристик аппарата управления и процедур управленческой деятельности и включает выполнение следующих задач: определение состава внутренних элементов базовых подразделений (бюро, групп и должностей), определение проектной численности подразделений, трудоемкости основных видов работ и квалификационного состава исполнителей, распределение задач и работ между конкретными исполнителями, установление ответственности за их выполнение, разработку процедур выполнения управленческих работ в подразделениях (в том числе на основе автоматизированной обработки информации), разработку порядка взаимодействия подразделений при выполнении взаимосвязанного комплекса работ, расчеты затрат на управление и показателей эффективности аппарата управления в условиях разрабатываемой организационной структуры.

На формирование организационной структуры управления оказывают также влияние изменения организационно-правовой формы предприятия. При вхождении предприятия в состав какого-либо объединения (ассоциации, концерна и т.п.), происходит перераспределение управленческих функций, что оказывает влияние на структуру управления предприятием.

Важным фактором, влияющим на формирование организационной структуры управления является уровень развития на предприятии информационных технологий. Общая тенденция к децентрализации «электронного интеллекта», т.е. к росту числа персональных компьютеров при одновременном расширении использования на уровне предприятия локальных сетей, ведет к сокращению объема работ по ряду функций на среднем и низшем уровнях. Это относится к координации работы подчиненных звеньев, передачи информации, обобщению результатов деятельности отдельных сотрудников. Непосредственным результатом использования локальных сетей может быть расширение сферы контроля руководителей при сокращении числа уровней управления на предприятии. Современное развитие информационных систем привело к появлению нового типа предприятий, которые получили название «виртуальных» предприятий. Под «виртуальным» предприятием понимают совокупность независимых предприятий, являющихся как бы отдельными узлами одной информационной сети, обеспечивающих их тесное взаимодействие.

**Основные типы организационных структур управления предприятием.** Выделяют два типа структур управления: иерархический (бюрократический) и адаптивный (органический).

Иерархические (бюрократические) структуры управления являются первыми, систематически разработанными моделями организационных структур управления.

*Иерархический тип* организационной структуры управления характеризуется четкой степенью разделения труда, исходя из специализации и опыта работников; развитой иерархией управления, при которой нижестоящий уровень подчиняется и контролируется вышестоящим; четким соблюдением формальных правил и норм поведения персонала, обеспечивающих стабильность организации; соблюдением структуры полномочий при принятии решений разной степени важности; подбором кадров в соответствии с их деловыми и профессиональными качествами

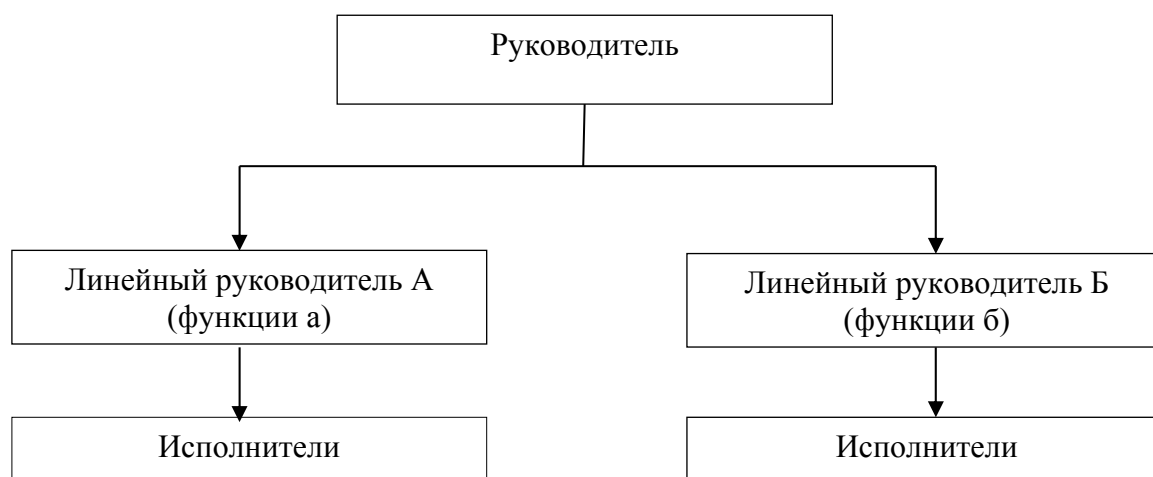
Отличительной особенностью иерархического типа управления являются рациональность, ответственность и иерархичность. Иерархические структуры управления наиболее эффективны в крупных предприятиях, в которых необходимо обеспечивать четкую и слаженную работу больших коллективов. Данный тип структур управления позволяет кооперировать трудовые ресурсы при выполнении сложных проектов в массовом и крупносерийном производстве.

Однако иерархическим структурам управления присущи и ряд недостатков: структуры управления данного типа не способствуют росту потенциала сотрудников, каждый из которых применяет только часть своих способностей, которая непосредственно требуется в соответствии с выполняемыми функциями; невозможность управлять процессом изменений, направленным на совершенствование деятельности предприятия.

*Адаптивный тип* организационной структуры управления возник как антипод бюрократической модели управления, которая перестала удовлетворять многие предприятия, испытывающих потребность в более гибких и адаптированных структурах управления. Отличительными особенностями адаптивного типа структуры управления являются более высокая гибкость принятия решений, как следствие решения принимаются на основе обсуждения, а не базируются на авторитете, правилах и традициях; главные интегрирующие факторы – миссия и стратегия развития предприятия; творческий подход к работе и кооперация базируются на связи между деятельностью каждого отдельного индивида и миссией предприятия; правила работы формулируются в виде принципов, а не установок; распределение работы между сотрудниками обуславливается не занимаемыми должностями, а характером решаемых задач. Адаптивный тип структуры управления получил широкое распространение на тех предприятиях, которые стремятся адаптироваться к быстро меняющимся условиям внешней среды.

## Виды организационных структур управления предприятием

**Линейная организационная структура управления.** Основным принципом построения линейной структуры управления является вертикальная иерархия, т. е. соподчиненность звеньев управления снизу доверху. При такой структуре четко осуществляется принцип единоначалия: во главе каждого структурного подразделения находится линейный руководитель, наделенный всеми полномочиями и осуществляющий единоличное руководство подчиненными ему звеньями и сосредоточивающий в своих руках все функции управления (рис. 3.4).



**Рис.3.4 Линейная организационная структура управления**

Руководитель нижнего звена управления подчиняется руководителю более высокого уровня. Полномочия линейного руководителя дают ему право решать все вопросы его подразделения и отдавать распоряжения, обязательные для исполнения другими сотрудниками этого подразделения. Подчиненные исполняют распоряжения только своего непосредственного руководителя. Вышестоящий руководитель не имеет права отдавать распоряжения исполнителям, минуя их непосредственного руководителя.

Каждый из руководителей обладает всей полнотой власти, но относительно небольшими возможностями решения функциональных задач, требующих специализированных знаний. Четко выражен принцип единоначалия, высокая степень централизации в управлении.

Управление является логически стройным и формально определенным, но менее гибким. Главная особенность линейной структуры управления – единство распорядительства, отношения строятся по принципу «руководство – подчинение».

Линейная организационная структура управления имеет свои преимущества и недостатки (табл. 3.1).

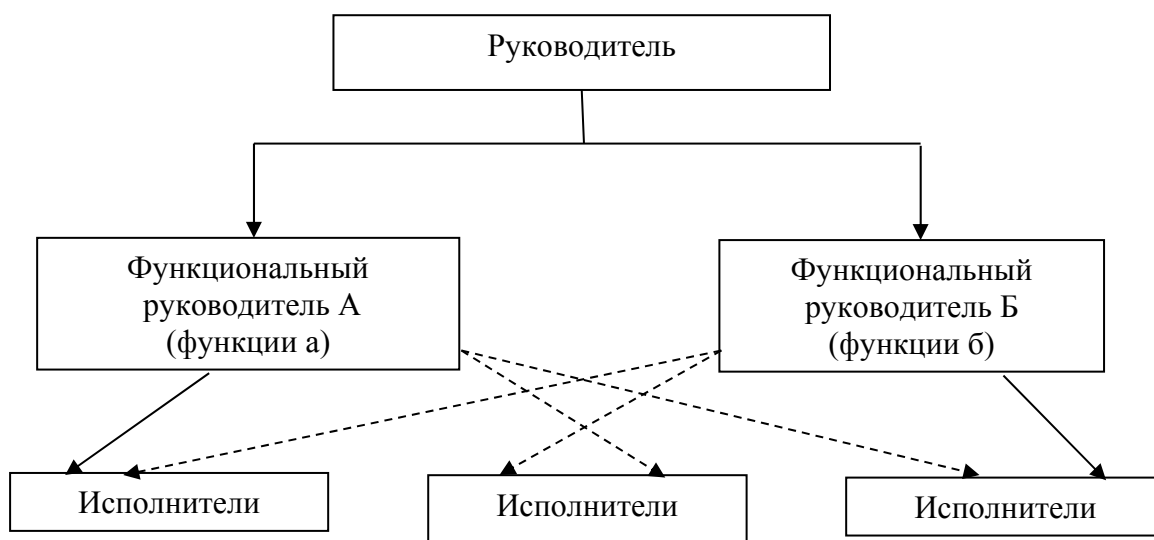
**Преимущества и недостатки линейной структуры управления**

<b>Преимущества</b>	<b>Недостатки</b>
1.Единство распорядительства, четкие, простые и согласованные взаимосвязи.	1.Отсутствие звеньев, занимающихся вопросами стратегического планирования.
2.Получение подчиненными непротиворечивых и взаимосвязанных между собой заданий и распоряжений.	2.Отсутствие гибкости, что не позволяет решать задачи, обусловленные постоянно меняющимися условиями внешней среды.
3.Полная ответственность руководителя за результаты деятельности подчиненных ему подразделений.	3.Разные критерии оценки эффективности и качества работы подразделений и предприятия в целом.
4.Оперативность принятия решений.	4.Высокие требования к квалификации руководителя.
5.Согласованность действий исполнителей на прямые указания вышестоящих руководителей.	5. Чрезмерная информационная перегрузка руководителя, множественность контактов с подчиненными, вышестоящими и смежными звеньями.

Таким образом, линейную организационную структура управления целесообразно применять в низовых производственных структурах (группах, бригадах и т.п.), а также на малых предприятиях в начальный период их становления. По мере роста масштабов организации, усложнения применяемых технологий, расширения номенклатуры выпускаемых товаров возникает необходимость в создании структуры предприятия обладающей дополнительными функциональными подразделениями, решающих общие и функциональные задачи.

**Функциональная организационная структура управления предприятием.** Для функциональной структуры управления характерно создание структурных подразделений, каждое из которых имеет свою четко определенную, конкретную задачу и обязанности. В условиях данной структуры каждый орган управления, а также исполнитель специализирован на выполнении отдельных видов управленческой деятельности (функций). На предприятии создается аппарат специалистов, отвечающих только за определенный участок работы.

Таким образом, функциональная структура управления представляет собой схему подчинения нижестоящих подразделений нескольким функциональным подразделениям, решающим отдельные вопросы управления. Исполнители подчиняются одновременно функциональным руководителям подразделений и вышестоящему руководителю организации (рис.3.5).



**Рис.3.5 Функциональная организационная структура управления**

Целевое назначение функциональных структур состоит в том, что выполнение отдельных функций по конкретным вопросам возлагается на специалистов, т.е. каждый орган управления специализируется на выполнении отдельных видов деятельности. На предприятии, специалисты одного профиля объединяются в специализированные структурные подразделения (отделы), например отдел планирования, учета, контроля, производства, снабжения, финансов, персонала.

Таким образом, функциональное управление осуществляется совокупностью подразделений, специализированных на выполнении конкретных видов работ, необходимых для принятия решений в системе линейного управления. Общая задача управления предприятием делится по функциональному критерию, отсюда и возникло название – функциональная структура управления.

В основе функциональной структуры управления лежит принцип полного распорядительства – выполнение указаний функционального органа в пределах его компетенции обязательно для подразделений.

Функциональное управление осуществляется совместно с линейным, что создает систему двойного подчинения для исполнителей, звенья управления в целом соответствуют линейной структуре, функциональные звенья каждого уровня одновременно подчинены руководителю этого уровня и соответствующему функциональному звену вышестоящего уровня управления. Система двойного подчинения направлена на ликвидацию противоречий линейной структуры управления.

Функциональная организационная структура управления имеет свои преимущества и недостатки (табл.3.2).

**Преимущества и недостатки функциональной структуры управления**

<b>Преимущества</b>	<b>Недостатки</b>
1. Высокая компетентность специалистов, отвечающих за осуществление конкретных функций.	1. Чрезмерная заинтересованность функциональных руководителей в реализации целей и задач «своих» подразделений.
2. Линейные руководители освобождены от необходимости владеть всеми вопросами управления производством.	2. Трудности в поддержании постоянных взаимосвязей (контактов) между различными функциональными подразделениями.
3. Сокращается время прохождения информации по всем уровням управления.	3. Снижение ответственности исполнителей за выполняемую работу, т.к. указания могут поступать от нескольких функциональных руководителей.
4. Уменьшается нагрузка на руководителей высшего уровня.	4. Нарушения принципа единоначалия, когда подчиненные не знают, как согласовать полученные указания и в какой последовательности их выполнять.
5. Дифференцируется работа руководителей.	5. Существенные временные затраты на согласования распоряжений.

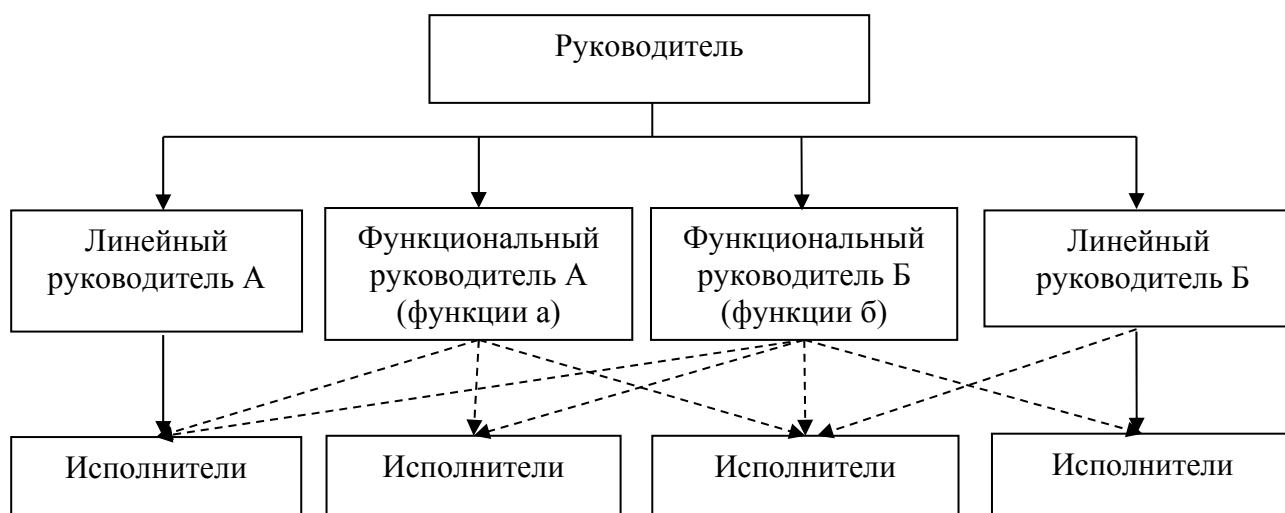
В наиболее оптимальной форме принцип функциональной специализации, не вступая в противоречие с принципом единоначалия, реализуется в линейно-функциональных структурах.

**Линейно-функциональная структура управления.** Структура управления, предусматривающая сочетание линейной структуры и функциональных подразделений предприятия. Линейные руководители (директора, начальники филиалов и цехов) осуществляют стратегическое управление, а руководители функциональных подразделений (планового, технического, финансового отделов, бухгалтерии), осуществляют оперативное управление, подготавливают проекты планов, отчетов (рис.3.6).

В линейно-функциональной структуре системообразующими являются вертикальные связи, которые подразделяются на следующие:

*линейные (основные) связи* – это связи, по средством которых, руководство осуществляет прямое управление подчиненными. Линейный руководитель определяет главные задачи в конкретный момент времени и конкретных исполнителей. Линейные связи направлены сверху вниз и регулируются с помощью распоряжений, указов, приказов.





**Рис.3.6 Линейно-функциональная организационная структура управления**

*функциональные (дополнительные) связи* – носят совещательный характер. Посредством этих связей структурные подразделения могут давать распоряжения работникам нижестоящего уровня по вопросам своей компетенции.

Отличительная особенность линейно-функциональных структур управления состоит в том, что общее распорядительство ресурсами и целеполагание входят в полномочия линейных руководителей, а управление процессами достижения поставленных целей в рамках выделенных ресурсов и некоторых других ограничений возлагается на руководителей функциональных служб и подразделений.

Линейно–функциональная организационная структура управления имеет свои преимущества и недостатки (табл. 3.3).

Таблица 3.3

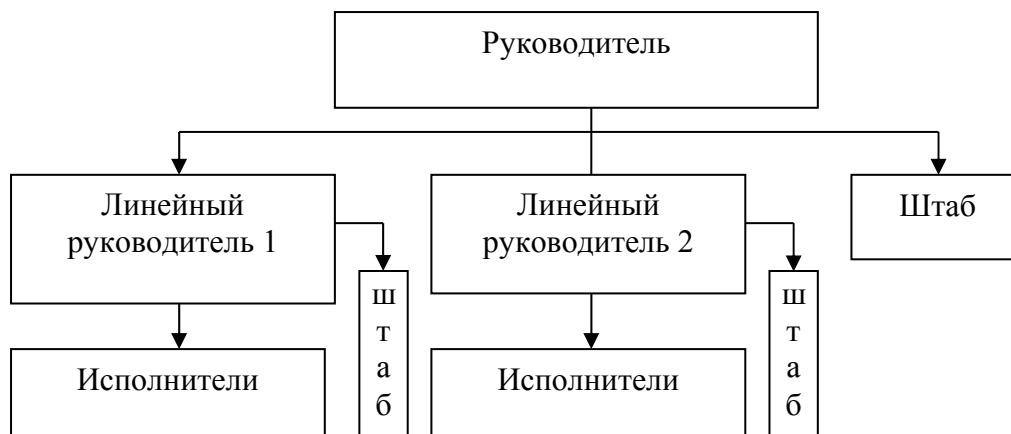
**Преимущества и недостатки линейно - функциональной структуры**

<b>Преимущества</b>	<b>Недостатки</b>
1.Повышает ответственность руководителя предприятия за конечный результат деятельности.	1.Возможность возникновения противоречий между целями функциональных подразделений и предприятия в целом.
2.Стимулирует деловую и профессиональную специализацию сотрудников.	2.Отсутствие тесных взаимосвязей на горизонтальном уровне между функциональными подразделениями.
3. Уменьшает дублирование функций и улучшает координацию деятельности в функциональных областях.	3.Увеличение длительности принятия решений руководителя предприятия из-за согласования действий разных функциональных подразделений.
4.Создает возможности для карьерного роста сотрудников.	4.Структура не обладает гибкостью, так как функционирует на основе множества принципов и правил.

5.Позволяет легче контролировать деятельность каждого функционального подразделения и исполнителя.	5.Существенное увеличение объема работы руководителя предприятия и его заместителей из-за необходимости согласования действий разных функциональных служб.
--	--

Линейно-функциональную организационную структуру целесообразно применять средним и небольшим предприятиям, которые производят ограниченный ассортимент продукции и функционируют в условиях стабильной внешней среды. При дальнейшем увеличении числа сотрудников необходима уже качественно новая структурная перестройка предприятия, - создание штаба руководителя для более эффективного управления предприятием, т.е. переход к линейно-штабной организационной структуре управления.

**Линейно-штабная организационная структура управления.** Структура управления включает в себя специализированные подразделения (штабы), которые не обладают правами принятия решений и руководства нижестоящими подразделениями, а лишь помогают соответствующему руководителю в выполнении функций стратегического планирования и анализа (рис.3.7).



**Рис.3.7 Линейно-штабная организационная структура управления**

В роли штаба выступают специальные подразделения или специалисты при линейных руководителях. В их задачу входит сбор и анализ информации, подготовка проектов решений, текущее консультирование руководства, проведение контроля. Штабные работники, являясь специалистами в определенной области, обеспечивают сбор информации, ее обработку, анализ, формируют предложения по принятию решений, подготавливают проекты приказов и распоряжений. Подписанные руководителем распоряжения передаются от его имени исполнителям, что возлагает на него всю полноту ответственности за достижение требуемого результата. Работники штаба не имеют полномочий отдавать распоряжения от своего имени. Главная задача штабных подразделений

состоит в оказании помощи линейному руководителю в выполнении отдельных функций управления.

Штабное руководство представляет собой совокупность менеджеров и подчиненных им лиц, выполняющих второстепенную для предприятия функцию (обслуживание, тех структур, которые осуществляют главную для организации функцию).

К штабному руководству относятся планово-экономический отдел, бухгалтерия, отдел главного технолога, отдел управления персоналом и т.д.

Штабы ликвидируют один из существенных недостатков линейной структуры управления, осуществляя стратегическое и тактическое планирование деятельности в рамках своей службы. Штабное подразделение может носить как временный, так и постоянный характер и выполнять консультационную роль при постановке и реализации конкретной задачи.

Линейно-штабная организационная структура управления имеет свои преимущества и недостатки (табл. 3.4).

Таблица 3.4

### Преимущества и недостатки линейно-штабной структуры управления

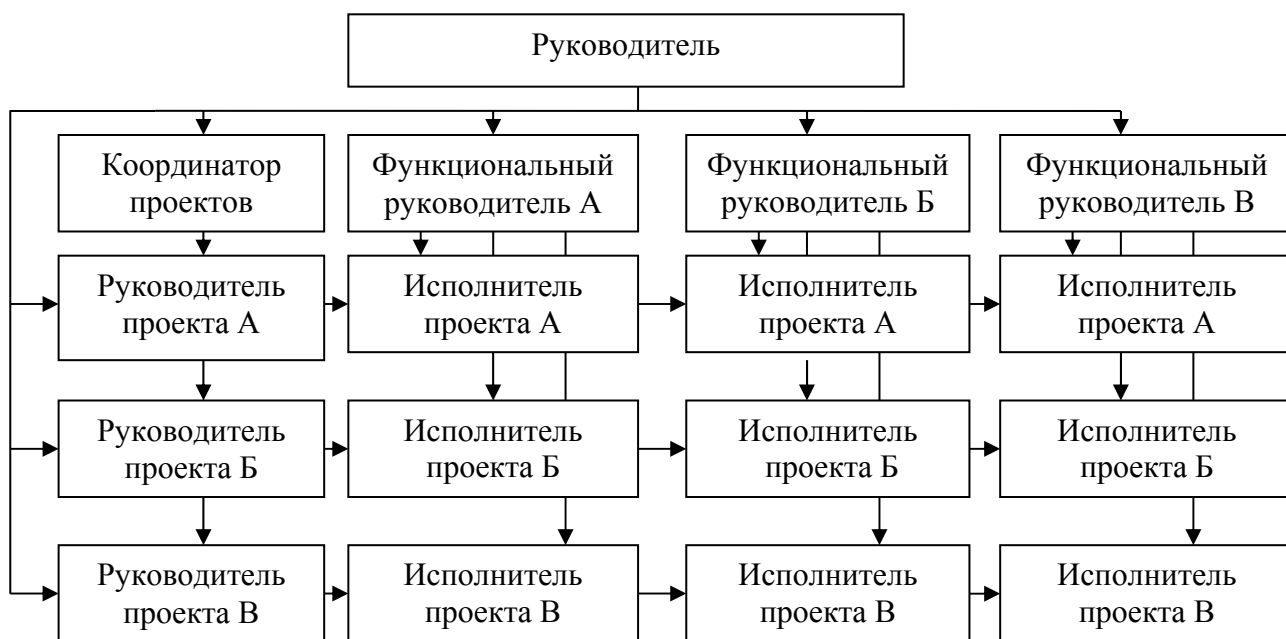
Преимущества	Недостатки
1. Возможность привлечения квалифицированных специалистов, экспертов в конкретной области.	1. Недостаточно четкое распределение ответственности, т. к. лица, готовящие решение, не участвуют в его выполнении.
2. Компетентная подготовка управленческих решений.	2. Сложность согласования производственных заданий и программ штаба.
3. Возможность осуществлять стратегическое планирование.	3. Тенденции к чрезмерной централизации управления;
4. Освобождение линейных руководителей от чрезмерной нагрузки.	4. Нарушение принципа единоначалия.

Линейно-штабная организационная структура является промежуточной ступенью при переходе от линейной структуры управления к более эффективным организационным структурам в виде матричных организационных структур управления.

**Матричная организационная структура управления.** Структура управления совмещает два организационных направления: вертикальное направление – управление функциональными и линейными структурными подразделениями компании, горизонтальное направление – управление отдельными проектами, программами, продуктами для реализации которых привлекаются человеческие и иные ресурсы различных подразделений предприятия.

Структура управления создается путем совмещения структур двух видов: линейной и программно-целевой и представляет собой сетевую структуру, построенную на принципе двойного подчинения исполнителей, которая основана на сочетании двух принципов: функционального и проектного (рис. 3.8).

С одной стороны, исполнитель подчиняется непосредственному руководителю функционального подразделения, который наделен необходимыми проектными полномочиями для осуществления процесса управления в соответствии с установленными сроками, выделенными ресурсами и требуемым качеством, а с другой стороны, руководителю проекта или программно-целевой программы, который наделен необходимыми полномочиями и несет ответственность за сроки, качество осуществления процесса управления.



**Рис.3.8 Матричная организационная структура управления**

Матричные структуры управления могут быть двух видов. В первом случае руководитель проекта взаимодействует с двумя группами подчиненных: с постоянными членами проектной группы и другими работниками функциональных подразделений, которые подчиняются ему на временной основе и по ограниченному кругу вопросов. При этом сохраняется подчиненность этих исполнителей непосредственным руководителям подразделений, отделов, служб.

Во втором случае руководителю проекта могут подчиняться временно только исполнители из соответствующих функциональных подразделений.

При функционировании программно-целевой структуры управления воздействие направлено на выполнение определенной целевой задачи, в решении которой участвуют все звенья предприятия. Вся совокупность работ по реализации заданной конечной цели рассматривается не с позиций существующей иерархии подчинения, а с позиций достижения цели, предусмотренной программой. Основное внимание при этом концентрируется на интеграции всех видов деятельности, создании условий для выполнения целевой программы. Руководитель программы (проекта) определяет, что и когда должно быть сделано по конкретной программе, а линейный руководитель определяет, кто и как будет выполнять ту или иную работу.

Основополагающим принципом в матричном подходе к построению организационных структур управления является оптимизация взаимодействия деятельности отдельных структурных подразделений в целях реализации того или иного проекта или эффективного решения поставленной задачи.

Таким образом, главным принципом формирования матричной организационной структуры управления является развитая сеть горизонтальных связей, многочисленные пересечения которых с вертикальной иерархией образуются за счет взаимодействия руководителей проектов с руководителями функциональных и линейных подразделений.

Матричная организационная структура управления имеет свои преимущества и недостатки (табл. 3.5).

Таблица 3.5

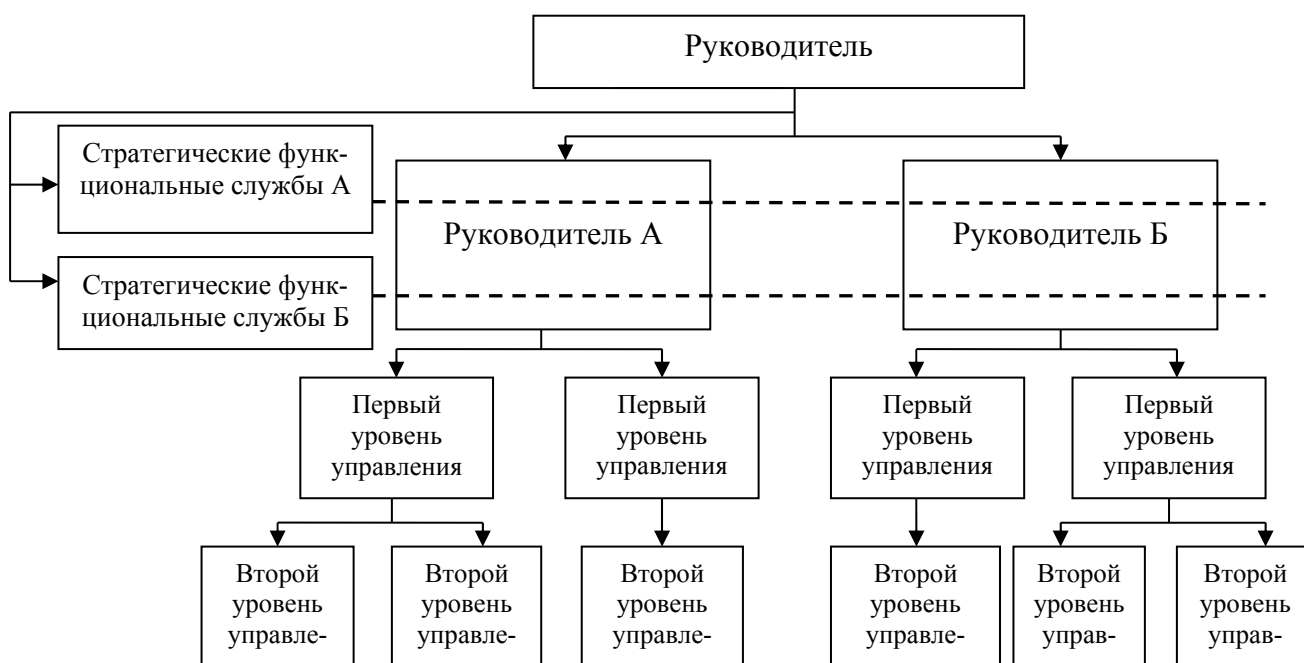
### Преимущества и недостатки матричной структуры управления

Преимущества	Недостатки
1. Интеграция различных видов деятельности предприятия в рамках реализуемых проектов, программ.	1. Сложность матричной структуры для практической реализации, для ее внедрения необходима длительная подготовка работников и соответствующая организационная культура.
2. Сокращение руководителей высшего уровня управления путем делегирования полномочий принятия решений на средний уровень при сохранении единства координации и контроля за ключевыми решениями на высшем уровне.	2. Невозможность установления четкой ответственности за работу подразделения и проекта вследствие двойного подчинения.
3. Усиление личной ответственности конкретного руководителя как за проект (программу) в целом, так и за его элементы.	3. В связи с системой двойного подчинения возникают частые конфликтные ситуации между руководителями подразделений или проектов.
4. Достижение большей гибкости и скоординированности работ, т. е. более быстрое реагирование матричной структуры на изменения внешней среды.	4. Чрезмерные накладные расходы, в связи с тем, что требуется значительные денежные средства для содержания большого числа руководителей.
5. Получение высококачественных результатов по большому числу проектов.	5. Присутствие конформизма в принятии групповых решений.

Матричные организационные структуры управления нацелены на активизацию инициативы руководителей и специалистов и выявление возможностей повышения эффективности производства.

Переход к дивизиональной организационной структуре управления целесообразен тогда, когда появляется рыночное разнообразие и предприятие способно получить дополнительные преимущества за счет дифференциации своих продуктов в соответствии с различными требованиями рынков.

**Дивизиональная организационная структура управления.** Это структура управления предприятием, основанная на выделении крупных автономных производственно-хозяйственных подразделений (отделений, дивизионов) и соответствующих им уровней управления с предоставлением этим подразделениям оперативно-производственной самостоятельности и с перенесением на этот уровень ответственности за получение прибыли (рис.3.9).



**Рис. 3.9 Дивизиональная организационная структура управления**

Такой подход обеспечивает более тесную взаимосвязь производства с потребителями, существенно ускоряя его реакцию на изменения, происходящие во внешней среде. Появление таких структур обусловлено резким увеличением размеров предприятий, диверсификацией их деятельности (многопрофильностью), усложнением технологических процессов в условиях динамично изменяющейся внешней среды.

Под **отделением (дивизионом)** подразумевается организационная производственно-хозяйственная единица, имеющая собственные функциональные подразделения. На отделение возлагается ответственность за производство и сбыт определенной продукции и получение прибыли, в результате чего управленческий персонал верхнего уровня предприятия высвобождается для решения стратегических задач. Оперативный уровень управления, концентрирующийся на производстве конкретного продукта или на осуществлении деятельности на определенной территории, отделен от стратегического, отвечающего за развитие предприятия в целом.

Для дивизиональных структур характерно сочетание централизованного стратегического планирования на верхних уровнях управления и децентрализованной деятельности отделений, на уровне которых осуществляется оперативное управление и которые ответственны за получение прибыли. В связи с перенесением ответственности за прибыль на уровень отделений (дивизионов), они рассматриваются как «центры прибыли», активно использующие предоставленную им свободу для повышения эффективности деятельности предприятия.

Таким образом, дивизиональные структуры управления принято характеризовать как сочетание централизованной координации с децентрализованным управлением (децентрализация при сохранении координации и контроля).

Дивизиональные структуры управления характеризуются полной ответственностью руководителей отделений, за результаты деятельности возглавляемых ими подразделений. В связи с этим главная роль в управлении предприятиями с дивизиональной структурой принадлежит не руководителям функциональных подразделений, а начальникам, возглавляющим производственные отделения.

Основным условием применения дивизиональной структуры управления является широкая номенклатура товаров, значительная дифференциация рынков по потребителям и регионам, большие размеры производства. Для предприятий, переходящих к дивизиональным структурам управления ключевым фактором конкурентоспособности становится удовлетворение специфических требований целевых рынков.

Структуризация предприятия по отделениям (дивизионам) производится по одному из трех критериев: по выпускаемой продукции – с учетом особенностей выпускаемой продукции или предоставляемых услуг – *продуктовая специализация*; согласно ориентации на конкретные группы потребителей – *потребительская специализация*; по обслуживаемым территориям – *региональная специализация*.

В связи с этим дивизиональные структуры подразделяют на три типа:

- дивизионально-продуктовая;
- дивизиональная структура, ориентированная на потребителя;
- дивизионально-региональная.

**Дивизионально-продуктовая структура.** При дивизионально-продуктовой структуре полномочия по руководству производством и сбытом какого-либо продукта или услуги передаются одному руководителю, который является ответственным за данный вид продукции.

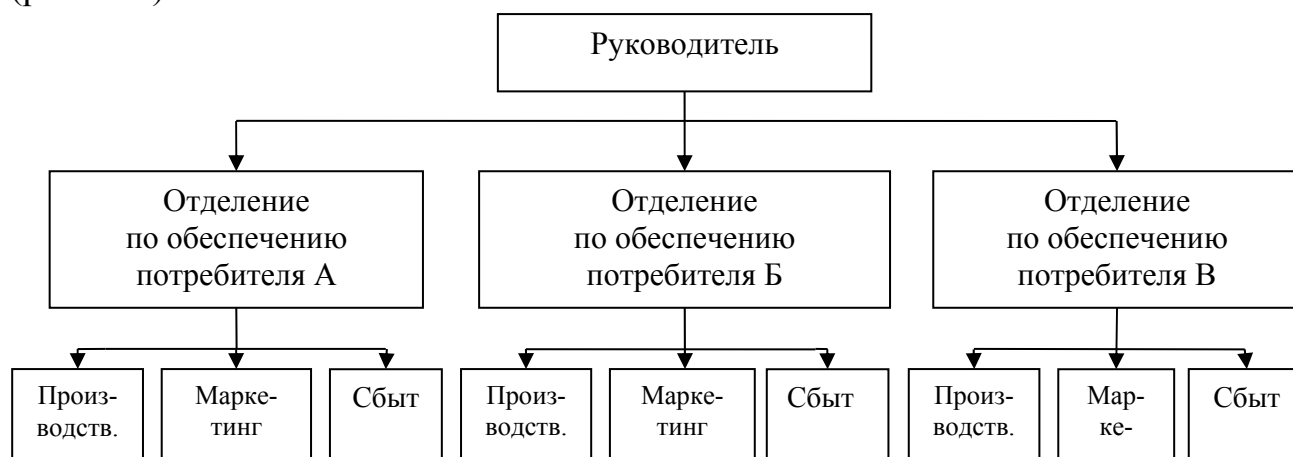
Целью создания дивизионально-продуктовой структуры является возможность обеспечения максимальной концентрации ресурсов, специалистов по производству и сбыту каждого конкретного вида продукции предприятия. Для этого организуются продуктовые отделения, полномочия по производству и сбыту продукции делегируются исполнительным директорам продуктовых отделений. В каждом отделении организуются функциональные подразделения, которые непосредственно подчиняются исполнительному директору, а, с другой стороны, управляются функциональными руководителями (рис. 3.10).



**Рис. 3.10 Дивизионально-продуктовая структура управления**

Предприятия с такой организационной структурой управления способны быстро реагировать на изменения условий конкуренции, технологии и покупательского спроса. Возможный недостаток продуктовой структуры является увеличение затрат вследствие дублирования одних и тех же видов работ для разных видов продукции.

**Дивизиональная структура, ориентированная на потребителя**, создается в том случае, когда предприятие производит продукцию или услуги, которые должны учитывать запросы нескольких определенных групп потребителей (рис.3.11).

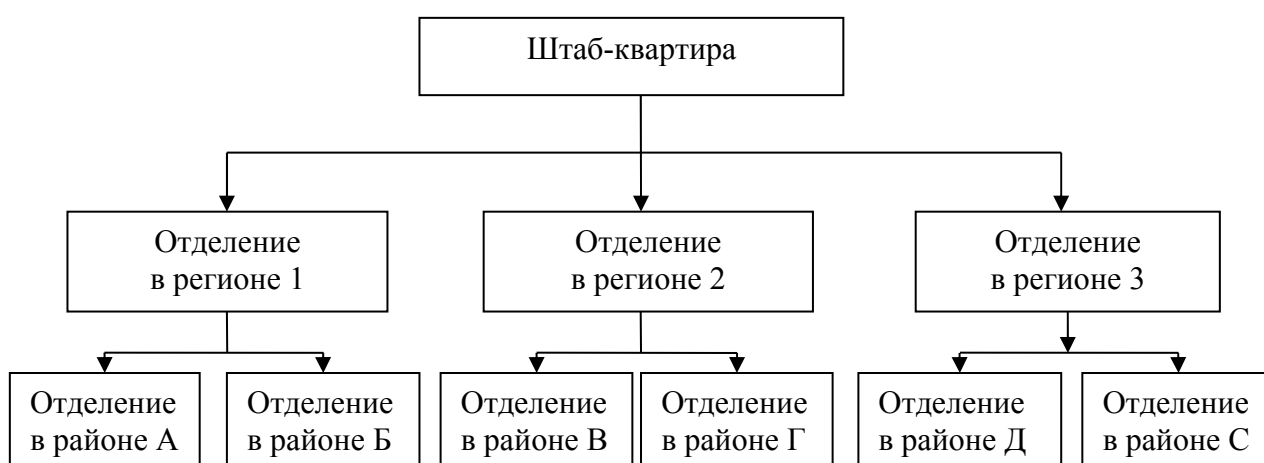


**Рис. 3.11 Дивизиональная структура, ориентированная на потребителя**



Цель такой организационной структуры управления состоит в том, чтобы наилучшим образом удовлетворить конкретные группы потребителей. В качестве примера организации, использующей дивизиональные организационные структуры управления, ориентированные на потребителя, можно привести коммерческие банки. Основными группами потребителей услуг в данном случае будут: индивидуальные клиенты, компании, финансово-кредитные организации.

**Дивизионально-региональная структура** целесообразна в том случае, когда деятельность предприятия распространена на несколько регионов с разнообразными природно-климатическими, социально-экономическими и национальными особенностями для которых требуется разработка различных стратегий развития предприятия (рис. 3.12).



**Рис. 3.12** Дивизионально-региональная организационная структура

Вся деятельность предприятия в определенном регионе должна подчиняться соответствующему руководителю, на которого возлагается ответственность за деятельность предприятия перед высшим органом управления.

Основная задача оптимизировать связи между производителем и потребителем, облегчить решение проблем местного законодательства, учесть социальное положение проживающих на данной территории людей. В этом случае в регионе организуется региональный филиал, обслуживающий данную территорию.

Такие структуры особенно характерны для крупных торговых компаний. В результате расширения границ оперативно-хозяйственной самостоятельности дивизионального отделения, последние превратились в своеобразные «центры прибыли» корпораций, которые активно пользуются предоставленной им свободой для повышения эффективности бизнеса, проникновения на новые рынки сбыта.

Дивизиональная организационная структура управления имеет свои преимущества и недостатки (табл. 3.6).

**Преимущества и недостатки дивизиональной структуры управления**

<b>Преимущества</b>	<b>Недостатки</b>
1.Позволяет компании уделять конкретному продукту, потребителю или географическому региону столько же внимания, сколько уделяет одна компания, в результате чего можно быстрее реагировать на изменения, происходящие во внешней среде.	1.Рост иерархичности, т. е. вертикали управления. Дивизиональные структуры требуют формирования промежуточных уровней менеджмента для координации работы отделений, группы и т. п.
2.Отделение оперативного управления от стратегического, в результате чего высшее руководство предприятия концентрируется на стратегическом планировании и управлении	2.Увеличение затрат на содержание управленческого аппарата вследствие дублирования одних и тех же функций в подразделениях и соответствующего увеличения численности персонала;
3.Способствует переносу ответственности за прибыль на уровень дивизионов, децентрализации принятия оперативных управленческих решений.	3.Противопоставление целей отделений общим целям развития компании.
4.При расширении границ самостоятельности отделений они становятся «центрами прибыли», повышая эффективность и качество производства.	4.Неэффективное использование ресурсов, невозможность их использовать в полной мере в связи с закреплением ресурсов за конкретным подразделением.
5.Позволяет улучшить коммуникации с потребителями.	5.Возможность возникновения конфликтов между подразделениями в случае дефицита централизованно распределяемых ресурсов.

Крупные современные организации, имеющие дивизиональную структуру управления, существуют, как правило, в форме акционерных обществ и их объединений.

Таким образом, на протяжении всего периода функционирования предприятия организационная структура может многократно преобразовываться, в соответствие с новыми целями и условиями функционирования предприятия.

Можно утверждать, что для каждого предприятия на каждой стадии его развития существует своя эффективная организационная структура управления, при которой цели функционирования предприятия достигаются оптимальным способом. Для того чтобы организационная структура соответствовала стратегии развития предприятия, необходимо, четко определить основные виды деятельности и ключевые звенья в цепочке ценностей. Именно такие звенья должны быть основными элементами организационной структуры управления предприятием.

### 3.7 Прекращение деятельности предприятия

Прекращение деятельности предприятия может произойти в результате *реорганизации* кроме случае выделения из состава юридического лица другой организации или *ликвидации*.

*Реорганизация* юридического лица представляет собой прекращение деятельности предприятия с переходом прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам (лицу). Процедура реорганизации юридического лица может происходить как в добровольном порядке по решению учредителей (участников) или органа юридического лица, так и в принудительном порядке по решению уполномоченных государственных органов или по решению суда (п. 2 ст. 57 ГК РФ).

При реорганизации все права и обязанности реорганизуемого юридического лица или их часть переходят к иным субъекта права, т.е. происходит правопреемство. Реорганизация юридического лица может осуществляться в форме:

- слияния нескольких юридических лиц в одно новое;
- присоединения юридического лица к другому;
- разделения юридического не несколько новых организаций;
- выделения из состава организации других юридических лиц;
- преобразования, т.е. смены организационно-правовой формы юридического лица (Приложение 2).

В зависимости от того, в какой форме проводится реорганизация юридического лица, она оформляется либо *разделительным балансом* (разделение, выделение), либо *передаточным актом* (слияние, присоединение, преобразование). При выделении, разделении или слиянии нескольких организаций возникает как минимум один новый субъект права, поэтому в таких случаях реорганизация считается законченной в момент государственной регистрации вновь созданных юридических лиц. При присоединении новых юридических лиц не возникает, и, следовательно, реорганизация завершается в момент исключения присоединенной организации из единого государственного реестра.

Реорганизация затрагивает интересы кредиторов юридического лица, поэтому обязательным ее условием является предварительное уведомление кредиторов, которые в данном случае вправе потребовать прекращения или досрочного исполнения обязательств реорганизуемого юридического лица и возмещения убытков (ст.60 ГК РФ).

*Ликвидация* юридического лица представляет собой прекращение деятельности предприятия без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам. Согласно Гражданскому кодексу РФ предприятие ликвидируется в случаях признания его банкротом, принятия решения о запрете деятельности предприятия из-за невыполнения условий, установленных законодательством Российской Федерации, признания судом недействительности учредительных документов и решения о создании предприятия.

Процедура ликвидации юридического лица может происходить как в добровольном порядке по решению учредителей (участников) или органа юридического лица, так и в принудительном порядке по решению уполномоченных государственных органов или по решению суда.

В *добровольном* порядке юридическое лицо ликвидируется по решению его учредителей (участников) или органа юридического лица, уполномоченного на то учредительными документами. Основаниями добровольной ликвидации являются нецелесообразность дальнейшего существования юридического лица, истечение срока, на который оно было создано, достижение или, напротив, принципиальная недостижимость уставных целей организации.

*Принудительная* ликвидация проводится по решению уполномоченных государственных органов или по решению суда в случаях, когда деятельность юридического лица осуществляется без соответствующего разрешения (лицензии), либо такая деятельность прямо запрещена законом, либо сопряжена с неоднократными или грубыми нарушениями законодательства.

*Порядок ликвидации* юридического лица урегулирован ст. 61-64 ГК РФ и состоит из следующих этапов:

1. Участники юридического лица, уполномоченный орган или суд, принявшие решение о ликвидации, назначают ликвидационную комиссию, определяют порядок и сроки ликвидации. Ликвидационная комиссия принимает на себя все полномочия по управлению юридическим лицом.

2. Ликвидационная комиссия публикует в прессе сообщение о ликвидации юридического лица, порядке и сроке заявления претензий кредиторами (не менее чем за 2 месяца), уведомляет всех кредиторов о ликвидации юридического лица, взыскивает дебиторскую задолженность юридического лица.

3. Ликвидационная комиссия оценивает состав кредиторской задолженности, принимает решение об удовлетворении (отклонении) выявленных требований и составляет промежуточный ликвидационный баланс.

4. В соответствии с промежуточным ликвидационным балансом удовлетворяются законные требования кредиторов, причем выплаты производятся в порядке очередей, установленных ст. 64 ГК РФ. Если денежных средств организации недостаточно для расчетов с кредиторами, ликвидационная комиссия продает имеющееся имущество с публичных торгов.

5. После погашения кредиторской задолженности ликвидационная комиссия составляет окончательный ликвидационный баланс и распределяет оставшееся имущество между участниками юридического лица. Все документы, при оформлении ликвидации, передаются регистрирующему органу, на основании которых вносится соответствующая запись в единый государственный реестр юридических лиц. С этого момента деятельность предприятия считается прекращенной (Приложение 3).

Особенности процедуры ликвидации в случае несостоятельности (банкротства) юридического лица установлены Федеральным Законом РФ 26 октября 2002 г. №127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве) предприятий».

## Вопросы для самоконтроля

1. Назовите основные этапы создания собственного дела.
2. Какие факторы влияют на выбор организационно-правовой формы предприятия?
3. Перечислите основные этапы создания нового предприятия?
4. Дайте понятие юридического лица.
5. Назовите основные функции и признаки юридического лица.
6. В чем состоит отличие филиала от представительства?
7. Представьте порядок государственной регистрации предприятия.
8. Какие сведения содержатся в государственном реестре юридических лиц?
9. Назовите основные учредительные документы юридических лиц.
10. Как формируется уставный фонд предприятия?
11. Что представляет собой организационная структура предприятия?
12. Какие существуют типы структур управления?
13. Дайте характеристику основных элементов структуры управления.
14. Какие связи существуют между звеньями в структуре управления?
15. Что представляют собой вертикальные связи?
16. Какие существуют виды организационных структур управления?
17. Какие различают способы прекращения деятельности предприятия?
18. Что представляет собой процедура реорганизации?
20. Что представляет собой процедура ликвидации?
21. Какие существуют формы реорганизации?

## Глава IV. Организационно-правовые формы предприятий

Согласно российскому законодательству, предприятия могут быть *коммерческими* и *некоммерческими*.

**Коммерческими** являются предприятия, преследующие в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли и распределяющие прибыль между участниками (ст.50 ГК РФ).

Коммерческие организации могут создаваться в форме:

- хозяйственных обществ;
- хозяйственных товариществ;
- производственных кооперативов;
- государственных и муниципальных унитарных предприятий.

**Некоммерческими** являются предприятия, не преследующие в качестве основной цели своей деятельности извлечение прибыли и не распределяющие прибыль между участниками. Они могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они были созданы (ст.50 ГК РФ).

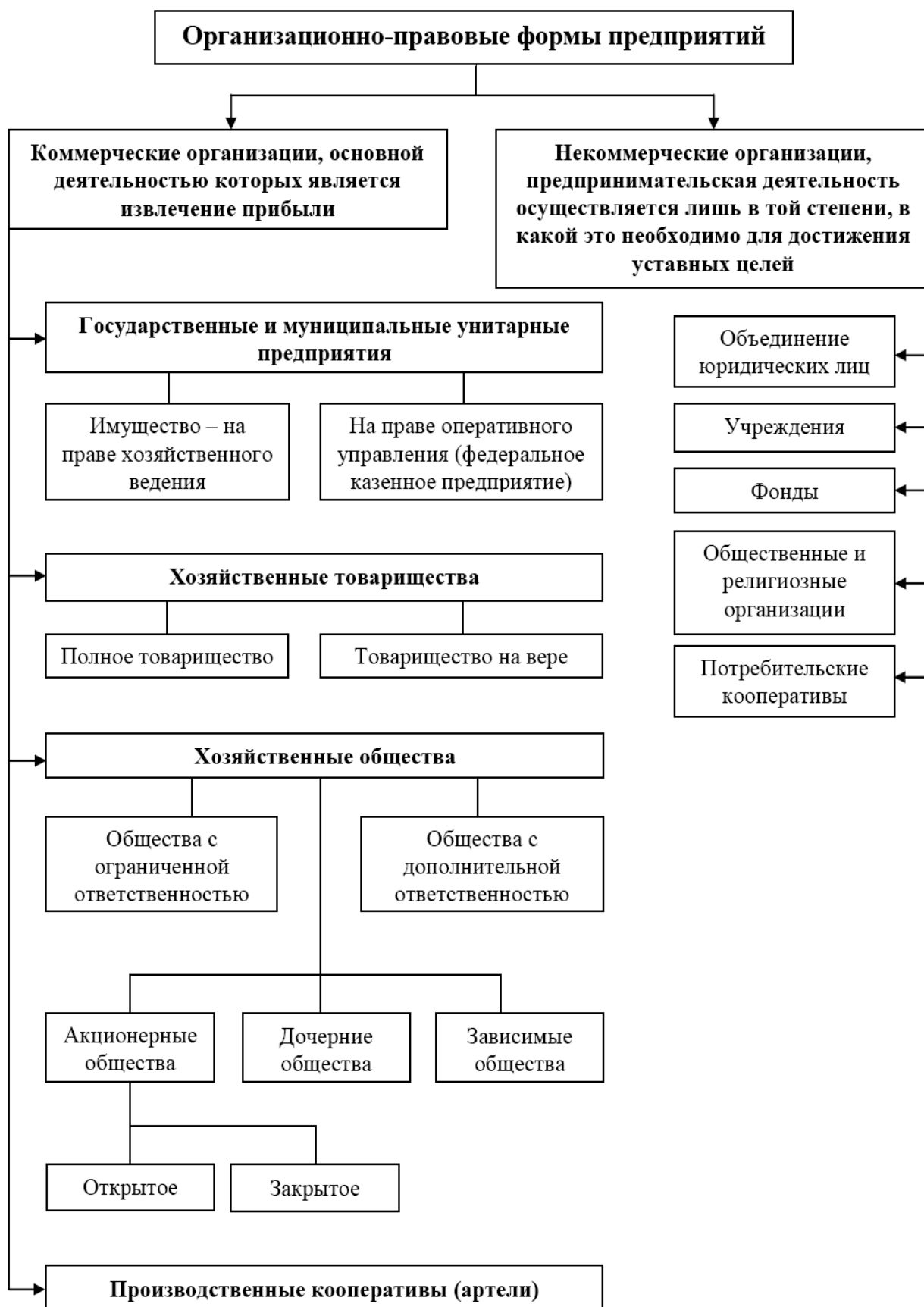
Некоммерческие организации могут создаваться в форме:

- потребительских кооперативов;
- общественных и религиозных организаций;
- объединений юридических лиц (ассоциаций и союзов);
- учреждений;
- фондов.

**Организационно-правовая форма предприятия** – это совокупность конкретных признаков, объективно выделяющихся в системе общих признаков юридического лица и существенно отличающих данную группу юридических лиц от всех остальных. Поэтому, если особенности организационной структуры предприятия, способов обособления его имущества, его ответственности, способов выступления в гражданском обороте (хотя бы один из этих аспектов) выделяют его из числа остальных, следовательно, имеем дело с самостоятельной организационно-правовой формой предприятия (рис. 4.1).

Различают следующие виды ответственности юридических лиц:

- **солидарная** ответственность, при которой долг нескольких должников может быть взыскан с любого из них по выбору кредитора. Впоследствии, заплативший сумму долга имеет право требовать от остальных должников возврата той суммы, которую он возместил за них. При солидарной ответственности кредитор вправе предъявить взыскание об исполнении обязательств как ко всем должникам совместно, так и к любому из них в отдельности, причем как полностью, так и в части долга (ст.322 ГК РФ).
- **субсидиарная** (дополнительная) ответственность лиц, которые наряду с основным должником отвечают перед кредитором за не надлежащее исполнение обязательства в случаях, установленных законом (ст.399 ГК РФ).



**Рис. 4.1 Организационно-правовые формы предприятий**

Требования кредиторов в первую очередь должны быть предъявлены к самому юридическому лицу и лишь при недостаточности средств основного должника, ответственность возлагается на имущество участников.

- **долевая** ответственность, при которой каждый из участников обладает правами и несет ответственность (обязательства) в пределах своей определенной доли, установленной законом или договором. Если законодательство или договор не определяют доли сторон, они считаются равными, т.е. каждый из участников несет ответственность в одинаковом с другими участниками размере (ст. 1081 ГК РФ).

Участники хозяйственных товариществ несут солидарную, субсидиарную ответственность по долгам юридического лица. Участники хозяйственных обществ несут солидарную и долевую ответственность, члены производственного кооператива несут субсидиарную ответственность.

#### 4.1. Хозяйственные товарищества

*Хозяйственными товариществами* признаются коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) складочным капиталом. В российском законодательстве хозяйственные товарищества понимаются как договорные объединения двух и более лиц для совместного ведения предпринимательской деятельности под общим именем.

Хозяйственные товарищества могут быть созданы в форме полного товарищества и товарищества на вере.

**Полное товарищество.** *Хозяйственное товарищество, участники которого солидарно несут субсидиарную (дополнительную) ответственность по его обязательствам всем своим имуществом, называется полным товариществом (п.1 ст.69 ГК РФ).* Возникает на основе учредительного договора между несколькими участниками (полными товарищами), в качестве которых могут выступать только предприниматели (индивидуальные или коллективные) и/или коммерческие организации (п.4 ст.66 ГК РФ).

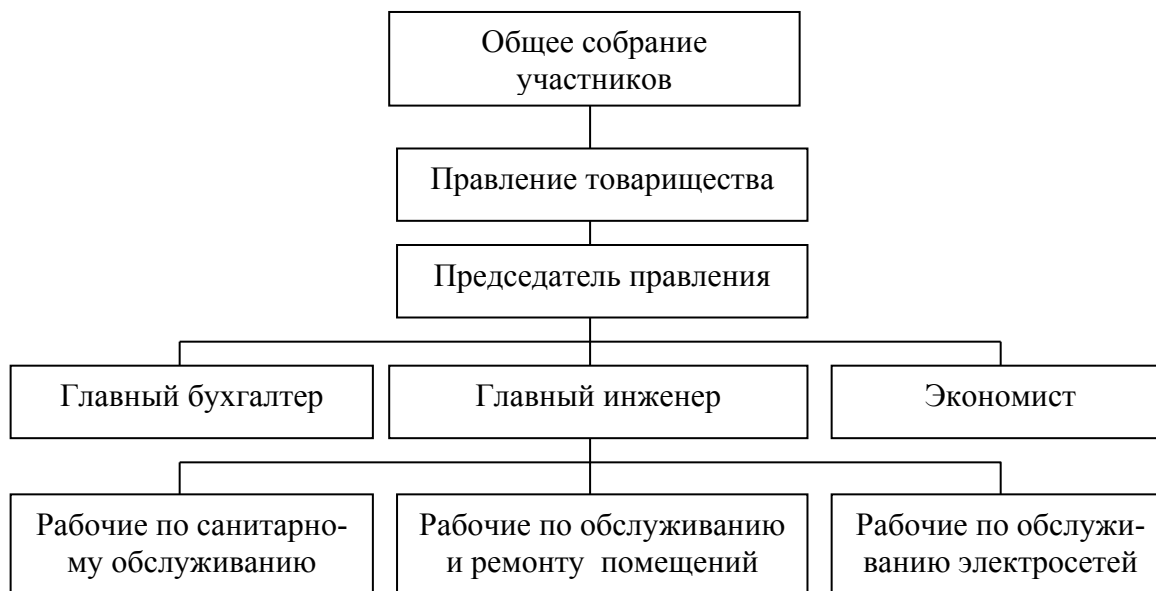
Фирменное наименование полного товарищества должно содержать либо имена всех его участников и слова «полное товарищество», либо имя одного или нескольких участников с добавлением слов «и компания», а также слова «полное товарищество» (п.3 ст.69 ГК РФ), например: «Полное товарищество «Жданов и компания». При изменении персонального состава участников необходимо внести соответствующие изменения в фирменное наименование организации.

Полный товарищ может быть участником только в одном полном товариществе, т.к. на него возложена неограниченная ответственность по обязательствам товарищества. Для защиты интересов самих товарищей предусмотрен запрет для участника совершать от своего имени или в интересах третьих лиц, без согласия других участников сделки, однородные с деятельностью полного товарищества, т.е. не допускать внутрифирменную конкуренцию (п.3, ст.73 ГК РФ).



На момент формирования складочного капитала каждый участник обязан внести не менее 50% от заявленной величины вклада, остальная часть вклада должна быть внесена участником в сроки, установленные учредительным договором. При невыполнении указанной обязанности участник обязан выплатить товариществу 10% годовых с невнесенной части вклада и возместить причиненные убытки. Законодательное нормирование размеров складочного капитала полного товарищества имеет значение лишь для его регистрации. В дальнейшем ни уменьшение складочного капитала, ни даже его полная утрата не влекут за собой тяжелых последствий (п.2 ст.74 ГК РФ), поскольку требования кредиторов товарищества могут быть удовлетворены за счет личного имущества его участников.

**Структура органов управления и ведение дел полного товарищества.** Организационная структура управления в полном товариществе характеризуется четким разделением труда, иерархией управления, наличием правил и норм поведения персонала, подбором кадров по их деловым и профессиональным качествам (рис.4.2)



**Рис.4.2 Организационная структура управления полного товарищества**

Высшим органом управления полного товарищества является общее собрание участников. Управление полным товариществом осуществляется по общему согласию всех участников (п.1 ст.71 ГК РФ). Учредительным договором может быть предусмотрено, когда решение принимается большинством голосов участников. Каждый участник полного товарищества имеет один голос, если учредительным договором не предусмотрено, что количество голосов участников, пропорционально их доле в складочном капитале товарищества.

Ведение дел, т.е. представительство интересов полного товарищества в гражданском обороте, осуществляется каждым из участников (п.1 ст.72 ГК РФ). В этом случае полное товарищество как юридическое лицо имеет несколько

самостоятельных и равноправных органов управления (правление товарищества, председатель правления). Учредительный договор может устанавливать и другие схемы ведения дел полного товарищества, например: ведение дел всеми участниками совместно (один коллегиальный орган) либо некоторыми из них (один или несколько единоличных органов). Важно отметить, что перечисленные варианты организационной структуры полного товарищества не могут применяться одновременно. Поэтому возложение ведения дел полного товарищества на одного из участников лишает остальных прав представлять интересы товарищества без доверенности.

**Ответственность участников полного товарищества по его обязательствам.** Участники полного товарищества солидарно несут субсидиарную ответственность своим имуществом по обязательствам товарищества (п.1 ст. 75 ГК РФ). Требования кредиторов в первую очередь должны быть предъявлены к самому товариществу и лишь при недостаточности его имущества – к полным товарищам. Специфика данной формы ответственности заключается в том, что и первоначальные участники (учредители), и последующие в равной степени отвечают по всем обязательствам товарищества независимо от времени их возникновения. Выход или исключение из товарищества также не сразу прекращают общность солидарной ответственности участников: выбывший участник продолжает отвечать по обязательствам, возникшим до его выбытия, еще в течение 2 (двух) лет со дня утверждения отчета о деятельности товарищества за год в котором он из него выбыл (п.2 ст.75 ГК РФ). Возможность обращения взыскания на имущество самого участника стирает границу между имуществом, вложенным в складочный капитал товарищества и не переданным ему (собственным имуществом участника), лишая его своеобразной неприкосновенности. В таких условиях участников мало что удерживает от того, что перевести большую часть своего имущества в складочный капитал товарищества, риск возрастает незначительно.

**Порядок распределения прибыли и убытков полного товарищества.** Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале (п.1 ст.74 ГК РФ). Не допускается соглашение об устранении кого-либо из участников товарищества от участия в прибылях или в убытках.

Если вследствие понесенных товариществом убытков стоимость его чистых активов станет меньше размера его складочного капитала, полученная товариществом прибыль не распределяется между участниками до тех пор, пока стоимость чистых активов не превысит размер складочного капитала (п.2 ст.74 ГК РФ).

Участнику, выбывшему из полного товарищества, выплачивается стоимость части имущества товарищества, соответствующая доле этого участника в складочном капитале. По соглашению выбывающего участника с остающимися участниками выплата стоимости части имущества может быть заменена выдачей имущества в натурально-вещественном эквиваленте

**Ликвидация и реорганизация полного товарищества.** Полное товарищество ликвидируется в следующих случаях:

- если в полном товариществе остается единственный участник, и он не принял решение о преобразовании полного товарищества в хозяйственное общество (ст.81 ГК РФ);
- выхода какого-либо участника из полного товарищества;
- признания одного из участников полного товарищества безвестно отсутствующим, недееспособным или ограниченно дееспособным либо несостоятельным (банкротом);
- открытия в отношении одного из участников реорганизационных процедур по решению суда;
- обращения кредитором одного из участников взыскания на часть имущества, соответствующую его доле в складочном капитале.

ГК РФ установил определенные особенности для такого вида реорганизации полного товарищества, как преобразование. Согласно ст. 68 ГК РФ полное товарищество может быть преобразовано в хозяйственное общество (общество с ограниченной ответственностью, общество с дополнительной ответственностью, акционерное общество) или производственный кооператив. Вместе с тем полное товарищество не может быть преобразовано в унитарное предприятие или фонд.

**Товарищество на вере (коммандитное товарищество).** *Хозяйственное товарищество, состоящее из двух категорий участников: полных товарищей (комплементариев), ведущих от имени товарищества предпринимательскую деятельность и солидарно несущих субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом, и товарищей - вкладчиков (коммандитистов), не отвечающих по обязательствам товарищества и несущих риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимающие участие в предпринимательской деятельности* называется товариществом на вере или коммандитным товариществом (п.1 ст.82 ГК РФ).

Минимальное количество участников в товарищества на вере – не менее двух лиц: один полный товарищ и один вкладчик. Полными товарищами в товариществах на вере могут быть индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации, вкладчиками могут быть граждане и юридические лица (п.4 ст.66 ГК РФ).

Исторически эта форма коммерческого предприятия возникла еще в до-революционный период и получила широкое распространение как способ привлечения к торговой деятельности капиталов анонимных вкладчиков. В соответствии с п.1 ст.83 ГК РФ товарищи-вкладчики могут не участвовать в подписании учредительного договора, но товарищество на вере – это договорное объединение лиц, и поэтому учредительный договор является его единственным учредительным документом. Возникает вопрос, на чем же основаны взаимные права и обязанности полных товарищей и коммандитистов? Наряду с учреди-

тельным договором есть еще свидетельство об участии, удостоверяющее внесение вклада в складочный капитал (п.1. ст.85 ГК РФ).

**Права и обязанности вкладчиков в товариществе на вере.** Вкладчик товарищества на вере имеет право (п.1 ст. 85 ГК РФ):

- получать часть прибыли товарищества, причитающуюся на его долю в складочном капитале, в порядке, предусмотренном учредительным договором; знакомиться с годовыми отчетами и балансами товарищества;
- по окончании финансового года выйти из товарищества и получить свой вклад в порядке, предусмотренном учредительным договором;
- передать свою долю в складочном капитале или ее часть другому вкладчику или третьему лицу;
- учредительным договором товарищества на вере могут предусматриваться и иные права вкладчика.

Вкладчик товарищества на вере обязан (п.1 ст.85 ГК РФ) внести вклад в складочный капитал, что удостоверяется свидетельством об участии, выдаваемым вкладчику товариществом.

С одной стороны, коммандитисты полностью отстранены от участия в управлении и ведении дел товарищества. С другой стороны – они распоряжаются своими вкладами совершенно независимо от полных товарищей.

Отличительная особенность прав коммандитистов на имущество товарищества заключается в том, что при выходе из товарищества они вправе претендовать лишь на возврат своего вклада, а не на получение соответствующей доли в имуществе предприятия (п.2 ст.85 ГК РФ). Однако в случае ликвидации предприятия товарищи-вкладчики участвуют в распределении ликвидационного остатка наравне с полными товарищами.

**Структура органов управления и ведение дел товарищества на вере.** Управление деятельностью товарищества на вере осуществляется по общему согласию всех полных товарищей в соответствии с п.1 ст.84 ГК РФ. Высшим органом управления товарищества является общее собрание полных товарищей.

Управление делами товарищества на вере осуществляется полными товарищами, которые устанавливают порядок управления в соответствии со ст.84 ГК РФ. Создание специального органа управления законом не предусмотрено, но так же, как в полном товариществе, по общему согласию полных товарищей управление может быть возложено на одного или нескольких из них.

Выступая от имени товарищества в отношениях с третьими лицами, каждый полный товарищ по существу играет роль органа управления юридического лица. Какую форму придать деятельности нескольких распорядителей, зависит от усмотрения подписавших учредительный договор полных товарищей - например, может быть образовано правление товарищества.

Организационная структура управления товариществом на вере представлена на рис. 4.3.



**Рис. 4.3 Организационная структура управления товарищества на вере (командитное товарищество)**

Ревизионная комиссия товарищества является органом внутреннего контроля. Избирается общим собранием участников (полных товарищей) на срок не менее чем 2 (два) года в составе 3 человек. В состав ревизионной комиссии не могут быть избраны председатель и члены правления товарищества. Ревизионная комиссия подотчетна только общему собранию участников товарищества.

Учредительным договором товарищества могут быть предусмотрены случаи, когда решение принимается большинством голосов полных товарищей (п.1 ст.71 ГК РФ). Каждый полный товарищ товарищества на вере имеет один голос, если учредительным договором не предусмотрен иной порядок определения количества голосов (п.2 ст.71 ГК РФ).

Если ведение дел товарищества поручается его участниками одному или некоторым из них, остальные участники для совершения сделок от имени товарищества должны иметь доверенность от участника (участников), на которого возложено ведение дел товарищества (п.1 ст.72 ГК РФ).

Вкладчики не вправе оспаривать действия полных товарищей, не вправе участвовать в управлении и ведении дел товарищества, могут выступать от его имени только по доверенности (п.2 ст. 84 ГК РФ).

**Ликвидация и реорганизация товарищества на вере.** Ликвидация товарищества на вере влечет прекращение его деятельности без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам (п.1 ст.61 ГК РФ).

Основаниями ликвидации товарищества на вере являются:

- выбытие всех участвовавших в нем вкладчиков;
- в случаях выхода кого-либо из полных товарищей;
- признания одного из полных товарищей безвестно отсутствующим, недееспособным или ограниченно дееспособным либо несостоятельным (банкротом);
- открытия в отношении одного из полных товарищей реорганизационных процедур по решению суда;
- обращения кредитором одного из полных товарищей взыскания на часть имущества, соответствующую его доле в складочном капитале.

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

Товарищество на вере может преобразовано в следующие виды юридических лиц:

- полное товарищество;
- общество с ограниченной ответственностью;
- общество с дополнительной ответственностью;
- акционерное общество;
- производственный кооператив.

Товарищество на вере может продолжать свою деятельность пока в нем остался один полный товарищ и один вкладчик. При преобразовании товарищества в общество, производственный кооператив каждый полный товарищ, ставший участником (акционером) общества, в течение 2 (двух) лет несет субсидиарную ответственность всем своим имуществом по обязательствам, перешедшим к обществу от товарищества (п.2 ст.68 ГК РФ).

Преимущества и недостатки хозяйственных товарищества представлены в таблице 4.1.

Таблица 4.1

### Преимущества и недостатки полного и коммандитного товарищества

Полное и коммандитное товарищество	
Преимущества	Недостатки
1.Возможность быстрого аккумулярования значительных финансовых средств в короткий период времени.	1.Наличие доверительных отношений между полными товарищами.
2.Право каждого полного товарища заниматься предпринимательской деятельностью от имени товарищества,	2. Высокая степень риска прекращения деятельности товарищества в случае нарушения доверительных

наравне с другими участниками.	отношений между участниками.
3.Товарищества на вере наиболее привлекательны для кредиторов.	3.В случае банкротства каждый полный товарищ отвечает всем своим имуществом.
4.Товарищества на вере для увеличения своего капитала могут привлечь средства вкладчиков.	4.Изменение персонального состава участников может привести к прекращению деятельности товарищества.
5.Товарищество на вере позволяет сохранить анонимность вкладчиков.	5.Товарищество не может быть компанией одного лица.

Товарищество на вере представляет собой переходную форму от полного товарищества к обществу с ограниченной ответственностью.

## 4.2 Хозяйственные общества

**Хозяйственными обществами** признаются коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным капиталом. В российском законодательстве понимаются как организации, создаваемые одним или несколькими лицами путем объединения (обособления) их имущества для ведения предпринимательской деятельности.

Хозяйственные общества могут быть созданы в форме общества с ограниченной ответственностью, общества с дополнительной ответственностью, акционерного общества.

**Общество с ограниченной ответственностью.** *Коммерческая организация, уставной капитал которой разделен на доли определенных размеров, образованная одним или несколькими лицами, не отвечающими по ее обязательствам и несущими риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей* называется обществом с ограниченной ответственностью (далее – ООО, Общество).

Таким образом, принципиальной особенностью общества с ограниченной ответственностью является объединение капиталов и ограничение ответственности участников по обязательствам общества.

Участниками Общества могут быть граждане и юридические лица, при этом Общество может быть учреждено одним лицом, которое становится его единственным участником. Общество не может иметь в качестве единственного участника другое хозяйственное общество, состоящее из одного лица, а также государственные органы и органы местного самоуправления не вправе выступать участниками Общества.

Фирменное наименование Общества строится по общим правилам, например: «Общество с ограниченной ответственностью «Июль». Общество с ограниченной ответственностью относится к форме «объединения капиталов», и в отличие от товариществ, личный элемент играет в нем подчиненную роль. Однако в сравнении с акционерными обществами Общество с ограниченной ответственностью отличают более тесные отношения участников, более закры-

тый характер членства. Именно поэтому п.3 ст. 7 Закона «Об обществах с ограниченной ответственностью» устанавливает максимальное число его участников – 50 человек. В случае его превышения установленным законом количеством общество должно быть в течение года преобразовано в открытое акционерное общество, производственный кооператив или ликвидироваться.

После изменений внесенных в законодательство об обществах с ограниченной ответственностью, с 01 июля 2009г. единственным учредительным документом общества является его устав, в котором указываются размер уставного капитала, наименование общества, фактический и юридический адрес, порядок перехода долей и другие обязательные условия.

**Уставной капитал общества с ограниченной ответственностью.** ГК РФ и Закон, по разному определяют понятие уставного капитала общества. ГК РФ говорит о том, что уставной капитал составляется из стоимости вкладов участников общества (п.1 ст.90 ГК РФ). Закон вместо термина «стоимость вклада» оперирует другим понятием – «номинальная стоимость долей участников» (п.1 ст.14). Номинальная стоимость доли участника общества – это денежная сумма, в которую оценен первоначальный вклад в уставной капитал организации. Смысловое различие здесь можно обнаружить лишь в том, что вклад в уставной капитал представляет собой некое имущество, тогда как доля в уставном капитале - это абстрактная оценочная величина. Но поскольку уставной капитал (категория учетно-бухгалтерская) – это не набор конкретных вещей, а денежная оценка внесенных вкладов, то Закон более корректен в определении данного понятия, чем ГК РФ. Таким образом, уставной капитал общества с ограниченной ответственностью складывается из номинальных стоимостей долей всех его участников.

Уставной капитал определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов. Минимальный размер уставного капитала общества соответствует 100-кратному минимальному размеру оплаты труда, установленному федеральным законом на дату представления учредительных документов для регистрации (п. 1 ст. 14). Уставной капитал общества с ограниченной ответственностью на момент регистрации должен быть оплачен его участниками не менее чем на 50%. Оставшаяся непоплаченной часть уставного капитала подлежит оплате его участниками в течение первого года деятельности. При нарушении этой обязанности общество должно либо объявить об уменьшении своего уставного капитала и зарегистрировать его уменьшение в установленном порядке, либо прекратить свою деятельность путем ликвидации.

Если по окончании второго или каждого последующего финансового года стоимость чистых активов общества окажется меньше уставного капитала, то оно обязано объявить об уменьшении своего уставного капитала и зарегистрировать его уменьшение в установленном законом порядке.

Уменьшение уставного капитала допускается после уведомления всех его кредиторов. Последние вправе потребовать досрочного прекращения или исполнения обязательств общества и возмещения причиненных убытков.



Увеличение уставного капитала общества допускается после внесения всеми его участниками вкладов в полном объеме.

**Структура органов управления общества с ограниченной ответственностью.** Федеральный закон от 08.02.1998 № 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» предусматривает следующие органы управления обществом:

- высший орган – общее собрание участников;
- наблюдательный орган – наблюдательный совет (совет директоров);
- единоличный исполнительный орган – директор/генеральный директор;
- коллегиальный исполнительный орган – правление/дирекция;
- контролирующий орган – ревизионная комиссия/ревизор.

Построение структуры управления состоит в необходимом и достаточном комбинировании вышеуказанных органов управления.

Закон предусматривает возможность использования восьми моделей управления обществом (Приложение 4).

**Модель управления обществом** – это система управления, которая содержит определенный набор органов управления с четкими взаимосвязями, подчиненностью, в которых воплощается определенный набор полномочий и ответственности.

Первая модель управления целесообразна в случае, когда количество участников в обществе превышает 50 (пятьдесят) человек. Формировать данные органы управления можно и не из состава участников общества, при этом необходимо учитывать следующее:

- члены коллегиального исполнительного органа общества не могут составлять более 1/4 состава совета директоров (наблюдательного совета);
- лицо, осуществляющее функции единоличного исполнительного органа общества, не может быть одновременно председателем совета директоров (наблюдательного совета) общества;
- в обществах, имеющих более 15 (пятнадцати) участников, образование ревизионной комиссии (избрание ревизора) является обязательным;
- членами ревизионной комиссии (ревизором) не могут быть члены совета директоров (наблюдательного совета), лицо, осуществляющее функции единоличного исполнительного органа, и члены коллегиального исполнительного органа общества.

Вторая модель управления целесообразна для малых и средних предприятий. Данная модель управления наиболее часто применяется на практике.

Третья модель управления позволяет не формировать совет директоров, но позволяет иметь наравне с единоличным исполнительным органом (генеральный директор, директор) еще и коллегиальный исполнительный орган (правление, дирекция). Такая модель целесообразна для крупного диверсифицированного предприятия. В состав такого коллегиального органа входит генеральный директор как председатель правления (наблюдательного совета), а также его заместители и руководители отдельных подразделений. К основным задачам правления относятся: организация управления оперативной (текущей)

деятельностью общества, обеспечение реализации планов и решений общего собрания участников, выработку и осуществление хозяйственной политики компании в целях повышения прибыльности и конкурентоспособности предприятия.

Четвертая модель управления включает совет директоров (наблюдательный совет) является оптимальной для предприятия, в котором сложно оперативно собрать общее собрание участников, например для образования единоличного исполнительного органа или досрочного прекращения его полномочий, согласования крупных сделок.

Пятая модель управления целесообразна также как и вторая модель для малых и средних предприятий. Включение ревизионной комиссии (ревизора) позволяет осуществлять контроль деятельности директора.

Шестая модель управления имеет те же преимущества, что и четвертая модель. Включение ревизионной комиссии (ревизора) позволяет осуществлять контроль за финансово-хозяйственной деятельностью предприятия.

Седьмая модель управления представляет собой модификацию третьей модели управления с включением ревизионной комиссии (ревизора).

Восьмая модель управления является модификацией первой модели управления, отличие состоит в том, что в ней не предусмотрено формирование ревизионной комиссии. Данная модель управления используется редко, так как при большом наборе органов управления она предназначена для общества с количеством участников не более 15 (пятнадцати). Как правило, такие небольшие общества не формируют одновременно и совет директоров (наблюдательный совет) и коллегиальный исполнительный орган (правление, дирекция).

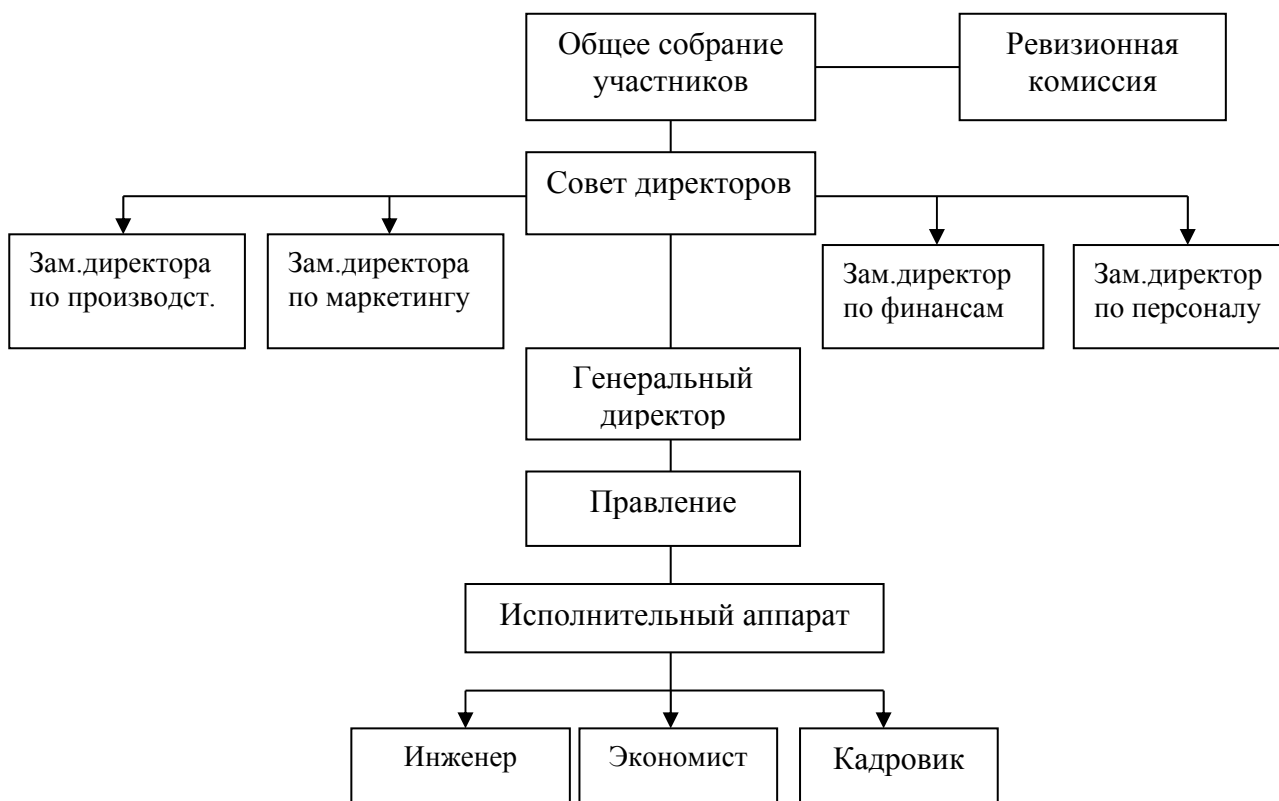
Выбор структуры управления происходит при создании общества, когда объем компетенции участников управления может быть, как сосредоточен, так и увеличен за счет единоличного исполнительного органа.

Организационная структура управления в обществе с ограниченной ответственностью представлена на рис. 4.4

**Компетенция органов управления общества с ограниченной ответственностью.** Под компетенцией органа управления следует понимать предмет его деятельности (перечень вопросов, по которым орган управления уполномочен принимать решения), а также конкретные права и обязанности, необходимые для осуществления органом управления возложенных на него функций.

Компетенция органов управления общества с ограниченной ответственностью определяется законодательством и учредительными документами общества.

**Общее собрание участников общества.** Высшим органом управления является общее собрание участников общества. Каждый участник общества имеет на общем собрании число голосов, пропорциональное его доле в уставном капитале общества, за исключением случаев, предусмотренных Федеральным законом от 08 февраля 1998 года №14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью».



**Рис. 4.4 Организационная структура управления общества с ограниченной ответственностью**

К компетенции общего собрания участников общества относятся:

- определение основных направлений деятельности общества, а также принятие решения об участии в объединениях других коммерческих предприятий;
- изменение устава общества, в том числе изменение размера уставного капитала общества;
- образование исполнительных органов общества и досрочное прекращение их полномочий, а также принятие решения о передаче полномочий единоличного исполнительного органа общества управляющему;
- избрание и досрочное прекращение полномочий ревизионной комиссии (ревизора) общества;
- утверждение годовых отчетов и годовых бухгалтерских балансов;
- принятие решения о распределении чистой прибыли между участниками;
- утверждение (принятие) документов, регулирующих внутреннюю деятельность общества (внутренних документов общества);
- принятие решения о размещении обществом облигаций и иных эмиссионных ценных бумаг;
- назначение аудиторской проверки, утверждение аудитора и определение размера оплаты его услуг;
- принятие решения о реорганизации или ликвидации общества;
- назначение ликвидационной комиссии и утверждение ликвидационных балансов.

**Совет директоров (наблюдательный совет) общества.** В случае если количество участников общества составляет свыше 50 (пятидесяти) человек, уставом общества может быть предусмотрено образование совета директоров (наблюдательного совета). Совет директоров осуществляет общее руководство деятельностью Общества, за исключением решения вопросов, отнесенных к компетенции Общего собрания участников. Компетенция совета директоров (наблюдательного совета), количество голосов членов совета директоров определяется в соответствии с Федеральным законом от 08 февраля 1998 года №14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» и уставом Общества.

Основными задачами совета директоров являются реализация выработанной общим собранием участников стратегии развития Общества, увеличения прибыльности и повышения уровня конкурентоспособности Общества, обеспечение его устойчивого финансово-экономического состояния, содействие в реализации, соблюдение и защита прав и законных интересов участников Общества и обеспечение эффективности их инвестиций в Общество.

Количественный состав совета директоров не может быть менее 3 (трех) человек. Членами совета директоров Общества могут быть только физические лица. Член совета директоров может не быть участником общества. В составе совета директоров Общества должно быть не менее одного независимого директора. Деятельностью совета директоров руководит председатель совета директоров, избираемый из числа членов совета директоров открытым голосованием простым большинством голосов от общего числа избранных членов совета директоров общества. Генеральный директор Общества не может быть одновременно председателем совета директоров Общества. При принятии решений на заседании совета директоров каждый член совета директоров обладает одним голосом. Для подготовки решений по отдельным вопросам своей компетенции совет директоров может создавать постоянные и временные комитеты (например, комитет по разработке стратегий и инвестициям, комитет по аудиту и т.д.).

**Исполнительные органы общества с ограниченной ответственностью.** Руководство текущей деятельностью общества (оперативное управление) осуществляется единоличным исполнительным органом общества или единоличным исполнительным органом общества и коллегиальным исполнительным органом общества. Исполнительные органы общества подотчетны общему собранию участников общества и совету директоров (наблюдательному совету) общества.

*Единоличный исполнительный* орган общества (генеральный директор, президент и другие) избирается общим собранием участников общества на срок, определенный уставом общества, если уставом общества решение этих вопросов не отнесено к компетенции совета директоров (наблюдательного совета) общества. Единоличный исполнительный орган общества может быть избран также не из числа его участников.

Единоличный исполнительный органа общества вправе: без доверенности действовать от имени общества, в том числе представляет его интересы и со-

вершает сделки; выдавать доверенности на право представительства от имени общества; издавать приказы о назначении на должности работников общества, об их переводе и увольнении, применяет меры поощрения и налагать дисциплинарные взыскания.

Если уставом общества предусмотрено образование наряду с единоличным исполнительным органом общества также *коллегиального исполнительного* органа общества (правления, дирекции и других), такой орган избирается общим собранием участников общества в количестве и на срок, которые определены уставом общества. Уставом общества может быть предусмотрено отнесение вопросов образования коллегиального исполнительного органа общества и досрочного прекращения его полномочий к компетенции совета директоров (наблюдательного совета) общества.

Членом коллегиального исполнительного органа общества может быть только физическое лицо, которое может не являться участником общества.

Коллегиальный исполнительный орган общества осуществляет полномочия, отнесенные уставом общества к его компетенции. Функции председателя коллегиального исполнительного органа общества выполняет лицо, осуществляющее функции единоличного исполнительного органа общества, за исключением случая, если полномочия единоличного исполнительного органа общества переданы управляющему.

**Ревизионная комиссия (ревизор) общества.** Уставом общества может быть предусмотрено образование ревизионной комиссии (избрание ревизора) общества. В обществах, имеющих более 50 (пятидесяти) участников, образование ревизионной комиссии (избрание ревизора) является обязательным. Функции ревизионной комиссии (ревизора), если это предусмотрено уставом общества, может осуществлять утвержденный общим собранием участников общества аудитор, не связанный имущественными интересами с обществом, не являющийся участником общества. Членами ревизионной комиссии (ревизором) не могут быть члены совета директоров (наблюдательного совета), лицо, осуществляющее функции единоличного исполнительного органа общества, и члены коллегиального исполнительного органа общества.

Ревизионная комиссия (ревизор) общества вправе в любое время проводить проверки финансово-хозяйственной деятельности общества и иметь доступ ко всей документации, касающейся деятельности общества. Ревизионная комиссия (ревизор) общества в обязательном порядке проводит проверку годовых отчетов и бухгалтерских балансов общества до их утверждения общим собранием участников общества. Общее собрание участников общества не вправе утверждать годовые отчеты и бухгалтерские балансы общества при отсутствии заключений ревизионной комиссии (ревизора) общества.

**Порядок распределения прибыли в обществе с ограниченной ответственностью.** Общество вправе ежеквартально, раз в полгода или раз в год принимать решение о распределении чистой прибыли между участниками общества. Решение об определении части прибыли общества, распределяемой между участниками общества, принимается общим собранием участников об-

щества. Часть прибыли общества, предназначенная для распределения между его участниками, распределяется пропорционально их долям в уставном капитале общества. Если уставом общества не установлен иной порядок распределения прибыли между участниками общества (Приложение 5).

Срок и порядок выплаты чистой прибыли общества определяются уставом общества или решением общего собрания участников общества. Срок выплаты чистой прибыли общества не должен превышать 60 (шестьдесят) дней со дня принятия решения о распределении прибыли между участниками общества.

Общество не вправе принимать решение о распределении прибыли между участниками общества:

- до полной оплаты всего уставного капитала общества;
- до выплаты действительной стоимости доли или части доли участника общества в случаях, предусмотренных Федеральным законом;
- если на момент принятия такого решения общество отвечает признакам несостоятельности (банкротства) в соответствии с федеральным законом о несостоятельности (банкротстве);
- если на момент принятия такого решения стоимость чистых активов общества меньше его уставного капитала и резервного фонда или станет меньше их размера в результате принятия такого решения;
- в иных случаях, предусмотренных федеральными законами.

**Ликвидация и реорганизация общества с ограниченной ответственностью.** Общество может быть *ликвидировано* добровольно в порядке, установленном ГК РФ, с учетом требований настоящего Федерального закона и устава общества. Общество может быть ликвидировано также по решению суда по основаниям, предусмотренным ГК РФ. Ликвидация общества влечет за собой его прекращение без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства к другим лицам. Решение общего собрания участников общества о добровольной ликвидации общества и назначении ликвидационной комиссии принимается по предложению совета директоров (наблюдательного совета) общества, исполнительного органа или участника общества. Общее собрание участников добровольно ликвидируемого общества принимает решение о ликвидации общества и назначении ликвидационной комиссии. С момента назначения ликвидационной комиссии к ней переходят все полномочия по управлению делами общества. Ликвидационная комиссия от имени ликвидируемого общества выступает в суде.

Если число участников общества превысит 50 (пятьдесят) человек, то общество должно в течение года преобразоваться в открытое акционерное общество или в производственный кооператив. Если в течение указанного срока общество не будет преобразовано и число участников общества не уменьшится до установленного настоящим пунктом предела, оно подлежит ликвидации в судебном порядке по требованию органа, осуществляющего государственную регистрацию юридических лиц, либо иных государственных органов или органов местного самоуправления, которым право на предъявление такого требования предоставлено федеральным законом.

Преимущества и недостатки общества с ограниченной ответственностью представлены в таблице 4.2

Таблица 4.2

### Преимущества и недостатки общества ограниченной ответственностью

Преимущества	Недостатки
1.Ограничение имущественной ответственности учредителей размерами их вкладов в уставный капитал.	1.Возможность выхода из общества любого участника без согласия других участников.
2.Возможность внесения вкладов в уставный капитал в любой форме: как денежными средствами, так и имуществом.	2.Количественный состав участников не может превышать 50 человек (в противном случае, должно быть преобразовано в открытое акционерное общество).
3.Общества могут участвовать в других объединениях, создавать некоммерческие организации, и дочерние общества.	3.При изменениях состава участников, величины и пропорций уставного капитала, требуется внесение изменений в устав общества.
4.Несложная юридическая процедура регистрации.	4.Неравенство долей участников повышает риск принятия стратегически неверного решения.
5.Минимально допустимый размер уставного капитала, что позволяет начать собственное дело при небольшом стартовом капитале.	5.Общество менее привлекательно для кредиторов, так как участники общества несут ограниченную ответственность по его обязательствам.

### Общество с дополнительной ответственностью

*Коммерческая организация, уставной капитал которой разделен на доли определенных размеров, образованная одним или несколькими лицами, солидарно несущими субсидиарную ответственность по ее обязательства в размере, кратном стоимости их вкладов в уставной капитал, называется обществом с дополнительной ответственностью (п. 1 ст. 95 ГК РФ).*

Специфика общества с дополнительной ответственностью состоит в особом характере имущественной ответственности участников по его долгам.

Во-первых, эта ответственность является субсидиарной, значит, требования к участникам могут быть предъявлены лишь при недостаточности имущества общества для расчетов с кредиторами. Во-вторых, ответственность носит солидарный характер, следовательно, кредиторы вправе в полном объеме или в любой ее части предъявить требования к любому из участников, который обязан удовлетворить. В-третьих, участники несут одинаковую ответственность, т.е. в равной мере кратную размерам их вкладов в уставной капитал (п.1 ст.95 ГК РФ). В-четвертых, общий объем ответственности всех участников определя-

ется учредительными документами как величина, кратная (двух-, трехкратная и т.п.) размеру уставного капитала. В остальном статус этого хозяйственного общества аналогичен статусу общества с ограниченной ответственностью, что влечет применение к нему и соответствующих правовых норм (п. 3 ст. 95 ГК РФ).

Следовательно, данная организационно-правовая форма отличается от конструкции общества с ограниченной ответственностью лишь наличием дополнительной ответственности участников общества по его долгам своим личным имуществом. Однако такая ответственность относится не ко всему имуществу участников (как в полном товариществе), а лишь его заранее определенной части, предусмотренной учредительными документами общества (например, в трех- или пятикратном размере стоимости вклада в уставный капитал).

### 4.3 Акционерные общества

*Коммерческая организация, образованная одним или несколькими лицами, не отвечающими по ее обязательствам, с уставным капиталом, разделенным на доли, права на которые удостоверяются ценными бумагами – акциями, называется акционерное общество (далее – АО, Общество).*

Собственность акционерного общества определяется уставным капиталом, равным номинальной стоимости акций общества, которые приобретены акционерами. Особенность акционерной собственности заключается в том, что акционерный капитал и другое имущество принадлежат обществу как юридическому лицу и не является собственностью (совместной и долевой) его акционеров.

Основное отличие акционерного общества от других юридических лиц заключается в способе закрепления прав участника по отношению к обществу: путем удостоверения их акциями. Участники акционерного общества (акционеры) не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества в пределах стоимости принадлежащих им акций. Акционеры, не полностью оплатившие акции, несут солидарную ответственность по обязательствам акционерного общества в пределах неоплаченной части стоимости принадлежащих им акций.

Фирменное наименование акционерного общества должно содержать полное или сокращенное наименование общества и слова «закрытое акционерное общество» или «открытое акционерное общество» либо аббревиатуру «ЗАО» или «ОАО». Акционерное общество может создавать филиалы и открывать представительства, иметь дочерние и зависимые общества. В соответствии с действующим законодательством акционерные общества могут быть открытым или закрытым, что отражается в его уставе и фирменном наименовании.



## Открытые и закрытые акционерные общества

*Открытым акционерным обществом (ОАО)* является общество, которое вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и осуществлять их свободную продажу на условиях, устанавливаемых законом и иными нормативно-правовыми актами. Акционеры открытого акционерного общества могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров. Число акционеров открытого акционерного общества не ограничено. Минимальный размер уставного капитала открытого акционерного общества должен составлять не менее 1000 МРОТ, установленного Федеральным законом на дату регистрации общества. Открытое акционерное общество обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков.

Создание ОАО является наиболее целесообразным, когда число участников превышает 50 человек и для дальнейшего развития предпринимательской деятельности требуется значительное поступление денежных средств. В ОАО существует возможность увеличить размер уставного капитала предприятия за счет свободной продажи акций на фондовом рынке. Эмиссия акций общества возможна как во время создания и регистрации ОАО, так и в процессе его деятельности.

*Закрытым акционерным обществом (ЗАО)* является общество, акции которого распределяются между учредителями или иного, заранее определенного круга лиц. Закрытое акционерное общество не вправе проводить подписку на выпускаемые им акции и не вправе иным образом распространять акции среди неограниченного круга лиц. Акционеры закрытого акционерного общества имеют преимущественное право приобретения акций, продаваемых другими акционерами общества. Размер уставного капитала закрытого акционерного общества должен быть не менее 100 МРОТ. Число акционеров закрытого акционерного общества не должно превышать 50 (пятидесяти) человек, в случае превышения установленной величины общество должно быть преобразовано в открытое или ликвидировано в судебном порядке.

Создание ЗАО является целесообразным, когда перед учредителями не стоит задача получения в краткосрочный период времени существенной величины прибыли, что может быть связано с особенностями определенного вида предпринимательской деятельности, когда сложившийся состав акционеров является принципиально важным для успешного ведения обществом предпринимательской деятельности, и акционеры стремятся к тому, чтобы передача акций общества другим лицам находилась под их контролем (часто под общим контролем всех акционеров, а не только того акционера, который владеет контрольным пакетом акций).

**Уставной капитал акционерного общества** состоит из номинальной стоимости – *обыкновенных и привилегированных акций*. Выпуск акций акционерного общества подлежит обязательной государственной регистрации. Внешение вклада в уставной капитал общества означает заключения договора куп-

ли-продажи акций. Особенностью договора купли – продажи акций является то, что не погашений стоимости акций в установленные уставом сроки приводит к расторжению договора.

В соответствии с п.1 ст.25 и п.1 ст.27 Закона «Об акционерных обществах» уставной капитал акционерного общества должен состоять из определенного числа обыкновенных акций с одинаковой номинальной стоимостью, а также включать привилегированные акции разных типов (и разной номинальной стоимости), общая доля которых в уставном капитале не должна превышать 25%. Такие акции называется размещенными поскольку их будущие покупатели (акционеры) уже известны. Все держатели акций регистрируются в специальном реестре акционеров, т.е. выпуск акций на предъявителя запрещен. Наряду с размещенными акциями устав акционерного общества может предусматривать существование и объявленных акций, т.е. таких, которые общество вправе в дальнейшем разместить среди акционеров (ст.27 Закона «Об акционерных обществах»).

*Обыкновенная* (простая) именная акция – это ценная бумага, удостоверяющая права указанного в ней лица на участие в общем собрании акционеров общества с правом решающего голоса, на получение информации о деятельности общества, на получение дивидендов, на получение части стоимости имущества общества при его ликвидации.

*Привилегированная* акция дает их владельцам право на первоочередное получение дивиденда по фиксированной ставке в отличие от обыкновенных акций, дивиденд по которым зависит от прибыли акционерного общества. Привилегированная акция ограничивает возможности ее держателя по участию в голосовании на общем собрании акционеров. Владельцы привилегированных акций имеют право решающего голоса при решении вопросов о реорганизации и ликвидации акционерного общества и о внесении изменений и дополнений в устав общества

Уставной капитал акционерного общества определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов. Уставной капитал не может быть меньше размера, предусмотренного законом об акционерных обществах.

Открытая подписка на акции акционерного общества не допускается до полной оплаты уставного капитала. При учреждении акционерного общества все его акции должны быть распределены среди учредителей.

Если по окончании второго и каждого последующего финансового года стоимость чистых активов общества окажется меньше уставного капитала общества, общество обязано объявить и зарегистрировать в установленном порядке уменьшение своего уставного капитала.

Уменьшение уставного капитала акционерного общества производится путем уменьшения номинальной стоимости акций либо сокращения их общего количества. В обоих случаях общество обязано уведомить об этом всех кредиторов, которые вправе потребовать досрочного исполнения обязательств общества. Уменьшение уставного капитала не допускается, если в результате этого

его величина станет меньше минимального размера уставного капитала акционерного общества (существующего на дату регистрации соответствующих изменений в уставе общества). Увеличение уставного капитала общества производится либо путем увеличения номинальной стоимости существующих акций либо путем размещения (выпуска) дополнительных акций. В последнем случае процедура размещения акций зависит от типа акционерного общества. Закрытое акционерное общество обязано распределять все новые акции между конкретными заранее определенными лицами. Открытое акционерное общество вправе предлагать акции для приобретения неограниченному кругу лиц, т.е. проводить на них открытую подписку (п.1 и п.2 ст.97 ГК РФ).

**Структура органов управления акционерного общества.** Федеральный закон от 26.12.1995 № 208-ФЗ «Об акционерных обществах» предусматривает следующие органы управления акционерного общества:

- высший орган – общее собрание участников;
- наблюдательный орган – наблюдательный совет (совет директоров);
- единоличный исполнительный орган – директор/генеральный директор;
- коллегиальный исполнительный орган – правление/дирекция;
- контролирующий орган – ревизионная комиссия/ревизор.

Закон предусматривает возможность использования четырех моделей органов управления акционерным обществом (табл. 4.3). Первая модель управления усиливает полномочия совета директоров и ослабляет влияние единоличного исполнительного органа в совете директоров (генерального директора), так как закон запрещает совмещение в одном лице должностей председателя совета директоров и генерального директора.

Таблица 4.3

**Модели органов управления акционерным обществом**

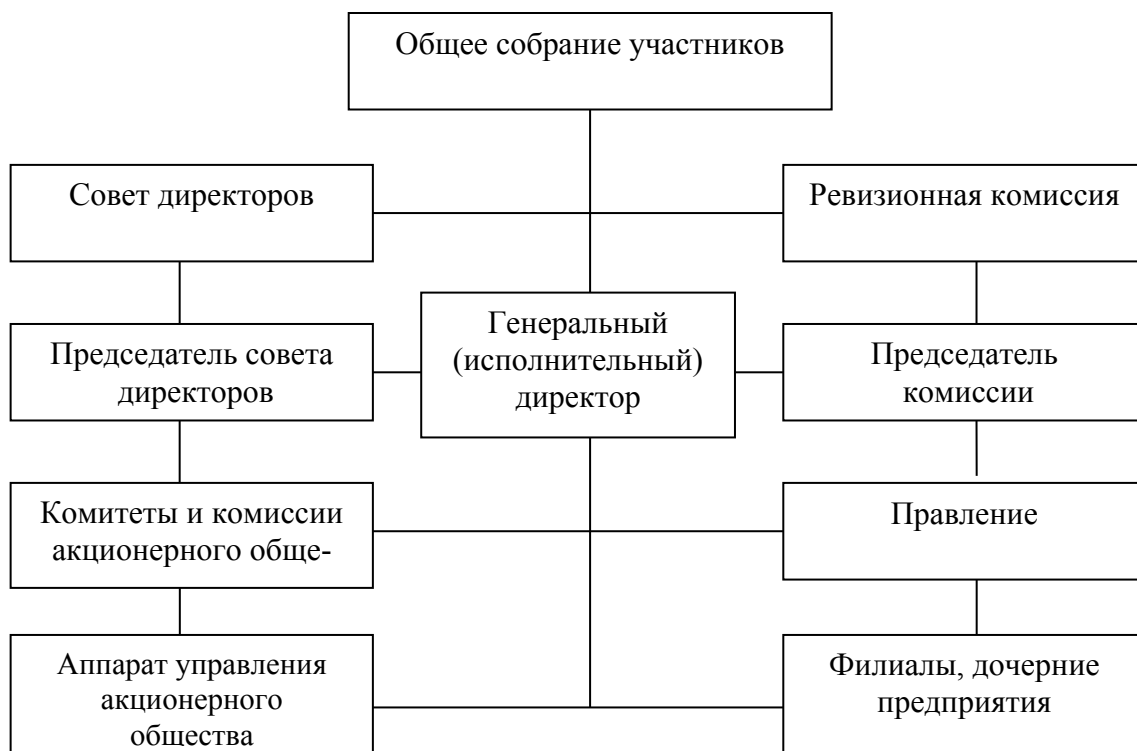
<b>1-ая модель</b>	<b>2-ая модель</b>	<b>3-я модель</b>	<b>4-я модель</b>
Общее собрание участников	Общее собрание участников	Общее собрание участников	Общее собрание участников
Совет директоров (наблюдательный совет)	Не формируется	Не формируется	Совет директоров (наблюдательный совет)
Единоличный исполнительный орган (генеральный директор, директор)	Единоличный исполнительный орган (генеральный директор, директор)	Единоличный исполнительный орган (генеральный директор, директор)	Единоличный исполнительный орган (генеральный директор, директор)
Коллегиальный исполнительный орган (правление, дирекция)	Не формируется	Коллегиальный исполнительный орган (правление, дирекция)	Не формируется
Ревизионная комис-	Не формируется	Не формируется	Не формируется

Данная модель управления, в которой совет директоров совмещает функции контроля и управления, в общем случае более подходит для со значительным числом акционеров.

Вторая модель позволяет усилить влияние единоличного исполнительного органа (генерального директора) в совете директоров общества, поскольку не предусматривает образования коллегиального исполнительного органа и соответственно не устанавливает каких-либо ограничений на участие в совете директоров представителей команды управления.

Третья и четвертая модели управления могут быть использованы в акционерных обществах с числом акционеров – владельцев голосующих акций менее 50 (пятидесяти) человек, при этом в уставе может быть предусмотрено, что функции совета директоров (наблюдательного совета) осуществляет общее собрание акционеров, определенное лицо или орган. Кроме того, члены коллегиального исполнительного органа (правления) не могут составлять большинства в совете директоров. Совет директоров (наблюдательный совет) создается только при количестве акционеров более 50 (пятидесяти) человек.

Структура органов управления акционерным обществом представлена на рис. 4.5



**Рис. 4.5 Структура органов управления акционерным обществом**

Управление акционерным обществом – это комплекс действий, необходимых для формирования и достижения целей организации. Соответственно структура органов управления должна включать такие управленческие звенья,

которые решают конкретные задачи либо в рамках обособленного направления, либо комплексно.

**Компетенция органов управления акционерного общества. Общее собрание участников акционерного общества.** Высшим органом управления акционерного общества является общее собрание акционеров. Каждый участник акционерного общества имеет на общем собрании число голосов, пропорциональное его доле в уставном капитале общества, за исключением случаев, предусмотренных Федеральным законом от 26 декабря 1995 г. №208-ФЗ «Об акционерных обществах»

К исключительной компетенции общего собрания акционеров относятся:

- изменение устава общества, в том числе изменение размера уставного капитала;
- избрание членов совета директоров (наблюдательного совета), назначение генерального директора;
- образование исполнительных органов общества и досрочное прекращение их полномочий, если уставом общества решение этих вопросов не отнесено к компетенции совета директоров (наблюдательного совета);
- утверждение годовых отчетов, бухгалтерских балансов, счетов прибылей и убытков общества и распределение его прибылей и убытков;
- утверждение размера дивиденда, выплачиваемого по обыкновенным акциям;
- избрание членов ревизионной комиссии (ревизора) и досрочное прекращение их полномочий, а также утверждение аудитора общества;
- принятие решений об образовании дочерних предприятий;
- принятие решения о реорганизации или ликвидации общества.

**Совет директоров (наблюдательный совет) акционерного общества.** В обществе с числом акционеров более 50 (пятидесяти) создается *совет директоров* (наблюдательный совет). В соответствии с п.1 ст.64 ФЗ «Об акционерном обществе» совет директоров – это орган управления, осуществляющий общее руководство деятельностью акционерного общества.

Основной задачей совета директоров является разработка стратегии развития акционерного общества. Вместе с тем действующее российское законодательство наделяет совет директоров и функцией контроля за работой исполнительного органа управления. Функцию контроля связывают с правом совета директоров утверждать крупные сделки, а также с правом определять вознаграждение менеджменту и утверждать назначения на ключевые должности в исполнительном органе. Совет директоров является выборным органом. Члены совета директоров (наблюдательного совета) общества избираются общим собранием акционеров.

В совет директоров акционерного общества может входить лицо, не являющееся акционером общества, т.к. Закон не содержит никаких ограничений по данному вопросу, а п. 2 ст. 66 ФЗ «Об акционерном обществе» предусматривает, что требования к членству в совете директоров, могут устанавливаться

уставом или внутренним документом, утверждаемым общим собранием акционеров. Также членом совета директоров может быть юридическое лицо, которое будет осуществлять свои полномочия в данном органе управления через представителя.

Таким образом совет директоров должен нести главную ответственность за управление делами общества, осуществляя контроль за деятельностью администрации, назначение и консультирование исполнительного органа акционерного общества, рассмотрение и принятие важнейших стратегических решений.

К исключительной компетенции совета директоров относится решение следующих вопросов:

- определение приоритетных направлений деятельности акционерного общества;
- принятие решения о созыве общего и внеочередного годового собрания;
- заключение договоров с единоличным и коллегиальным исполнительным органом;
- принятие решения о создании филиалов и открытии представительств общества;
- принятие решения о размещении (эмиссии) дополнительных акций.

**Исполнительные органы акционерного общества.** Исполнительный орган общества может быть *коллегиальным* (правление, дирекция) и (или) *единоличным* (директор, генеральный директор), на основании ст. 69, ст.70 ФЗ «Об Акционерных Обществах» и п.3 ст.103 ГК РФ. Исполнительный орган общества осуществляет оперативное (текущее) руководство деятельностью общества и подотчетен совету директоров (наблюдательному совету) и общему собранию акционеров.

Правление (дирекция) как коллегиальный исполнительный орган акционерного общества осуществляет текущее руководство деятельностью общества в пределах своей компетенции, определенной уставом, к которой относится: выбор сферы деятельности общества в пределах, установленных уставом и решениями общего собрания акционеров общества, формирование производственной программы и определения объемов производства.

Возглавляет правление генеральный директор и контролируется советом директоров. Основной целью деятельности данного органа управления является увеличение прибыльности общества, на основе проведения выбранной им экономической политики.

ГК РФ, ни Федеральный Закон не подтверждают действовавшего ранее правила о том, что директор (генеральный директор) избирается только из числа акционеров общества. Более того, установлено новое правило: по решению общего собрания акционеров полномочия исполнительного органа акционерного общества могут быть переданы по договору другой коммерческой организации или индивидуальному предпринимателю (управляющему).

Во внешних отношениях акционерного общества, прежде всего, гражданская правоспособность юридического лица реализуется его руководителем. Во

внутриорганизационных отношениях опять же на первом месте выступает руководитель, реализующий административную дееспособность в управленческой деятельности. В качестве руководителя выступает всегда генеральный директор (директор) акционерного общества. Именно генеральный директор подписывает такие юридически значимые документы как приказы (распоряжения), заявления и жалобы в суд, предпринимательские и иные договора и т.п. Генеральный директор выступает от имени общества в правовых отношениях без доверенности, имеет право совершает сделки и представляет интересы общества.

**Ревизионная комиссия (ревизор) акционерного общества.** Осуществляет функции контроля за финансово-хозяйственной деятельностью общего собрания акционеров (то есть фактически является представительным органом этого собрания), посредством надлежит проверки документов о деятельности акционерного общества, бухгалтерских отчетов и балансов, а также иными способами, оговоренными в уставе общества или ФЗ «Об акционерных обществах».

Члены ревизионной комиссии не могут одновременно являться участниками органов управления акционерного общества, а при избрании членов ревизионной комиссии или ревизора общества, акции, принадлежащие лицам, занимающим должности в органах управления акционерного общества, не участвуют в голосовании при избрании данного органа контроля.

Аудитором общества признается гражданин или аудиторская организация, осуществляющая проверку его финансово-хозяйственной деятельности, в соответствии с правовыми актами РФ на основании заключаемого с ней договора. Аудитор утверждается общим собранием акционеров, а порядок оплаты его услуг определяется советом директоров акционерного общества.

**Ликвидация и реорганизация акционерного общества.** Акционерное общество может быть реорганизовано или ликвидировано добровольно по решению общего собрания акционеров. Ликвидация акционерного общества – прекращение его деятельности без права перехода имущества и обязанностей к третьим лицам. Если происходит добровольная ликвидация акционерного общества, то совет директоров на собрании акционеров ставит вопрос о ликвидации общества. Данное собрание принимает решение о ликвидации и назначает состав ликвидационной комиссии.

С этого момента все полномочия акционерного общества переходят к ликвидационной комиссии, которая публикует в печатных изданиях информацию о ликвидации общества, сроки для подачи требований кредиторами. Если у акционерного общества недостаточно средств для погашения взысканий со стороны кредиторов, то ликвидационная комиссия приступает к реализации имущества общества посредством аукциона.

Акционерное общество считается ликвидированным с момента внесения соответствующей записи в Единый государственный реестр юридических лиц. В случаях, установленных законом, допускается реорганизация общества по решению уполномоченных государственных органов или по решению суда (п. 2

ст. 57 ГК РФ), а также ликвидация общества по решению суда (п. 2 ст. 61 ГК РФ). При этом принудительная реорганизация общества может быть проведена только в форме разделения или выделения.

Продолжение таблицы 4.5

Акционерное общество вправе преобразоваться в общество с ограниченной ответственностью или в производственный кооператив, а также в некоммерческую организацию в соответствии с законом.

Данное положение определяет возможности реорганизации акционерного общества (слияния, присоединения, разделения или выделения), в результате которого образуются новые юридические (ст. 57 ГК РФ).

В системе коммерческих организаций в результате разделения акционерного общества могут быть образованы одновременно и общество с ограниченной ответственностью, и акционерное общество, и производственный кооператив. Допускается слияние акционерного общества с обществом с ограниченной ответственностью и производственным кооперативом и т.д.

В то же время является невозможным, любой вид реорганизации акционерного общества, результатом которого будет создание хозяйственного товарищества или унитарного предприятия.

В соответствии с п.1 ст. 68 ГК РФ хозяйственное общество одного вида может быть преобразовано в хозяйственное общество другого вида, при этом не исключается возможность преобразований обществ, относящихся к одной организационно-правовой форме юридического лица (акционерных обществ) - закрытых в открытые и наоборот.

Изменение типа общества не является реорганизацией юридического лица (его организационно-правовая форма не изменяется), поэтому требования, предусмотренные п. 5 ст. 58 ГК РФ, п. 6 ст. 15, ст. 20 Закона, - о составлении передаточного акта, об уведомлении кредиторов о предстоящем изменении типа акционерного общества - в данном случае не предъявляются.

Преимущества и недостатки открытого и закрытого акционерного общества (табл. 4.4, табл. 4.5).

Таблица 4.4

#### Преимущества и недостатки открытого акционерного общества

Открытое акционерное общество	
Преимущества	Недостатки
1. Возможность аккумулирования значительных финансовых средств за счет эмиссии и свободной продажи акций на фондовом рынке.	1. Длительная и сложная процедура регистрации устава акционерного общества.
2. Наличие механизма оперативного перехода финансовых средств из одной отрасли в другую (за счет инструментов слияния и поглощений).	2. Длительная и сложная процедура государственной регистрации акций при учреждении общества.
3. Право свободной передачи и про-	3. При увеличении количества акцио-



дажи акций, что обеспечивает существование общества независимо от изменения персонального состава акционерного общества.	неров, значительная часть акционеров (миноритариев) не может контролировать деятельность совета директоров.
4.Ограниченная ответственность, акционеров, т.к. владельцы акций рискуют в рамках величины вклада, которая удостоверяется соответствующими акциями;	4.Чрезмерные размеры общества приводят к повышенной бюрократии, что не позволяет оперативно реагировать на изменения внешней среды.
5.Четкое разделение управленческих функций, повышает организационную устойчивость общества.	5.Возможность выпуска, ничем не обеспеченных акций, не имеющих реальной рыночной стоимости.

Таблица 4.5

### Преимущества и недостатки закрытого акционерного общества

<b>Закрытое акционерное общество</b>	
<b>Преимущества</b>	<b>Недостатки</b>
1.Отсутствие сложностей при перераспределения пакета акций среди акционеров.	1.Ограниченные возможности привлечения финансовых ресурсов.
2.Отсутствие свободного доступа к информации об участниках общества (отсутствие данных в федеральной службе по финансовым рынкам).	2.Трудности, вызванные «закрытостью» общества, т.к. акции свободно не обращаются фондовом на рынке, то неизвестной остается их рыночная стоимость, что приводит к сложностям в процессе приобретения акций у акционеров.
3.Невозможность тайного сговора и приобретения контрольного пакет акций общества, что делает общество подконтрольным, так как акции закрытого акционерного общества продаются лишь с разрешения общего собрания акционеров и не имеют свободного обращения на фондовом рынке.	3.Двойное налогообложение, т.к. часть дохода общества, которая выплачивается в виде дивидендов держателям акций, облагается налогом дважды – первый раз как часть прибыли корпораций и второй раз как часть личного дохода владельца акции.

## Дочерние и зависимые хозяйственные общества

Общество может иметь дочерние и зависимые общества, с правами юридического лица созданные в соответствии с настоящим Федеральным законом и иными нормативно-правовыми актами.

Общество признается дочерним, если другое (основное) хозяйственное общество в силу преобладающего участия в его уставном капитале, либо в соответствии с заключенным между ними договором имеет возможность определять решения, принимаемые обществом.

Основное общество, которое вправе давать дочернему обществу обязательные для него указания, в силу преобладающего участия в его уставном капитале, в соответствии с договором несет солидарную с дочерним обществом ответственность по сделкам, совершенным в результате такого влияния.

Акционеры дочернего общества вправе требовать от основного общества возмещения убытков, причиненных по его вине дочернему обществу. В случае несостоятельности дочернего общества по вине основного последнее субсидиарно отвечает по его долгам. Дочернее общество по долгам основного общества не отвечает.

Зависимые общества выделяются по критерию принадлежности более 20% их уставного капитала (а в акционерных обществах – более 20% голосующих акций) другому хозяйственному обществу (преобладающему).

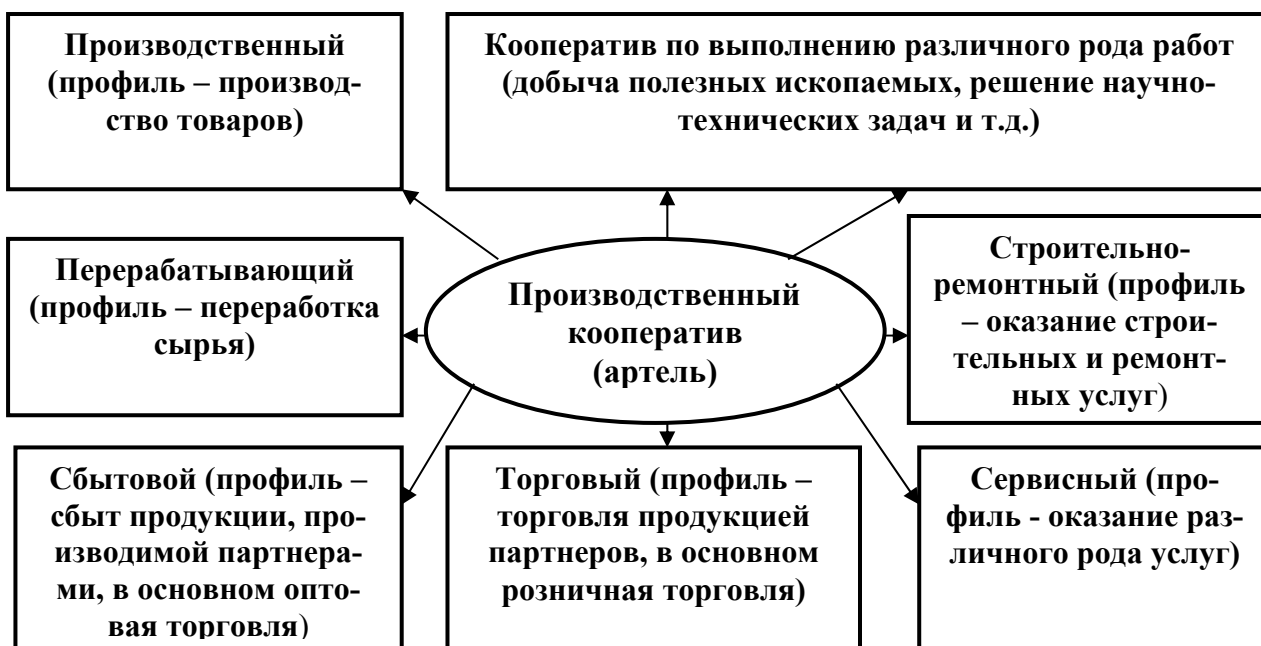
В соответствии со ст. 6 Федерального Закона «Об акционерных обществах» дочерние и зависимые хозяйственные общества не являются самостоятельными организационно-правовыми формами юридических лиц. Создание таких общества преследует цель защитить интересы кредиторов и участников обществ (акционерных и с ограниченной ответственностью), оказавшихся под влиянием других предпринимательских структур.

### 4.4 Производственный кооператив (артель)

*Производственный кооператив (артель) – это коммерческая организация, созданная путём добровольного объединения граждан на основе членства для совместного ведения производственной и иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов (ст.107 ГК РФ).*

Предметом деятельности кооператива данной разновидности (артеля) являются производство, переработка, сбыт промышленной, сельскохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, торговля, оказание услуг и т.д. Типы производственных кооперативов представлены на рис. 4.6.

В производственном кооперативе, как и в хозяйственных товариществах, приоритетным является личное трудовое участие его членов в деятельности организации. Именно поэтому ст.7 Закона «О производственных кооперативах» ограничивает количество членов кооператива, не принимающих личного



**Рис.4.6 Типы производственных кооперативов**

трудового участия в его деятельности, порядка 25% от числа членов, участвующих в работе кооператива личным трудом.

Участниками производственного кооператива являются, по общему правилу, граждане, причем в отличие от полных товарищей, им не требуется статуса индивидуального предпринимателя. Число членов производственного кооператива не может быть менее 5 (пяти). Уставом производственного кооператива может быть предусмотрено участие в его деятельности также и юридических лиц.

Производственный кооператив как субъект права отвечает по обязательствам всем своим имуществом. Члены кооператива несут по его обязательствам субсидиарную ответственность в размерах, которые предусматриваются законом и уставом кооператива. В п.2 ст.37 Закона «О сельскохозяйственной кооперации» указывается, что члены кооператива несут субсидиарную ответственность не менее чем 5% от величины пая.

Размеры паевых взносов и порядок трудового участия членов кооператива в его деятельности определяются в уставе, который является учредительным документом кооператива.

Имущество производственного кооператива принадлежит ему на праве собственности и делится на пай его членов. Созданное за счет паевых взносов имущество кооператива называется паевым фондом. Уставом кооператива может быть предусмотрено, что определенная часть его имущества составляет неделимый фонд. Неделимый фонд предназначается для финансирования определенных видов деятельности, предусмотренных в уставе.

Член кооператива вправе выйти по своему усмотрению из кооператива. В этом случае ему по окончании финансового года должна быть выплачена стои-

мость пая или выдано имущество, соответствующее величине его пая. Обращение взыскания на пай члена производственного кооператива по его собственным долгам допускается лишь при недостатке у него иного имущества и в порядке, предусмотренном законом и уставом кооператива.

Член производственного кооператива вправе передать свой пай или его часть другому члену кооператива. Передача пая (его части) гражданину, не являющемуся членом кооператива, допускается лишь с согласия всех членов кооператива. В этом случае другие члены кооператива пользуются преимущественным правом покупки такого пая (его части).

**Структура органов управления производственного кооператива.** Федеральный закон от 08.05.1996 № 41-ФЗ «О производственных кооперативах» предусматривает следующие органы управления:

- высший орган – общее собрание членов кооператива;
- наблюдательный орган – наблюдательный совет (в кооперативе с числом членов более 50 (пятидесяти));
- единоличный исполнительный орган – председатель;
- коллегиальный исполнительный орган – правление и председатель;
- контролирующий орган – ревизионная комиссия/ревизор

Организационная структура управления производственным кооперативом представлена на рис. 4.7



**Рис. 4.7 Организационная структура управления производственного сельскохозяйственного кооператива**

Управление деятельностью кооператива осуществляется по принципу – один член кооператива – один голос. Членами наблюдательного совета и правления кооператива, а также председателем кооператива могут быть только чле-

ны кооператива. Член кооператива не может одновременно быть членом наблюдательного совета и членом правления либо председателем кооператива.

**Компетенция органов управления производственного кооператива. Общее собрание членов производственного кооператива.**

К исключительной компетенции общего собрания членов кооператива относятся:

- утверждение устава кооператива и внесение в него изменений;
- определение основных направлений деятельности кооператива;
- прием и исключение из членов кооператива;
- установление размера паевого взноса, размера и порядка образования резервного фонда кооператива;
- образование и прекращение полномочий наблюдательного совета;
- образование и прекращение полномочий исполнительных органов кооператива, если это право по уставу кооператива не передано наблюдательному совету;
- избрание ревизионной комиссии (ревизора) кооператива;
- утверждение годовых отчетов и бухгалтерских балансов;
- распределение прибыли и убытков кооператива;
- принятие решений о реорганизации и ликвидации кооператива;
- решение вопросов об участии кооператива в хозяйственных товариществах и обществах, а также о вступлении кооператива в союзы (ассоциации).

Общее собрание членов кооператива правомочно принимать решения, если на данном собрании присутствует более 50 % (пятидесяти) общего числа членов кооператива. Общее собрание принимает решения простым большинством голосов присутствующих на этом собрании членов кооператива, если иное не предусмотрено настоящим Федеральным законом или уставом кооператива. Каждый член кооператива независимо от размера его пая имеет при принятии решений общим собранием один голос.

**Наблюдательный совет производственного кооператива.** В кооперативе с числом членов более 50 (пятидесяти) создается наблюдательный совет, который избирается общим собранием кооператива и осуществляет контроль за деятельностью исполнительных органов кооператива и решает вопросы, отнесенные уставом кооператива к его компетенции. Наблюдательный совет создается из членов кооператива.

Число членов наблюдательного совета кооператива и срок их полномочий устанавливается общим собранием членов кооператива. Наблюдательный совет кооператива избирает из своего состава председателя наблюдательного совета.

Член наблюдательного совета: одновременно не может быть членом правления кооператива либо председателем кооператива; не вправе совершать сделки от имени кооператива.

Полномочия наблюдательного совета кооператива установлены ст. 30 ФЗ «О сельскохозяйственной кооперации». Наблюдательный совет кооператива осуществляет контроль за деятельностью правления кооператива. Наблюдательный совет кооператива вправе потребовать от правления отчет о его дея-

тельности, а также ознакомиться с документацией кооператива, включая годовые и квартальные бухгалтерские отчеты, отчеты о результатах ревизионной проверки, протоколы заседаний правления и др. Наблюдательный совет выполняет функции полномочного представителя общего собрания.

**Исполнительные органы производственного кооператива.** Исполнительные органы кооператива осуществляют текущее руководство деятельностью кооператива. Подотчетны наблюдательному совету кооператива и общему собранию членов кооператива. В кооперативе с числом членов более 10 (десяти) избирается правление.

Правление кооператива избирается общим собранием членов кооператива на срок не более 2 (двух) лет и состоит не менее чем из 3 (трех) человек. В нем должны быть только члены кооператива. В компетенцию правления кооператива входят вопросы, не отнесенные к исключительной компетенции общего собрания и наблюдательного совета кооператива.

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

В пределах полномочий, предоставленных уставом кооператива, председатель кооператива действует от имени кооператива без доверенности, представляет кооператив в органах государственной власти, органах местного самоуправления и организациях, распоряжается имуществом кооператива, заключает договоры и выдает доверенности, открывает счета кооператива в банках и других кредитных организациях, осуществляет прием и увольнение наемных работников, издает приказы и распоряжения, обязательные для исполнения членами кооператива и наемными работниками кооператива.

**Ревизионная комиссия (ревизор) производственного кооператива.** Для контроля финансово-хозяйственной деятельностью кооператива общее собрание членов кооператива избирает ревизионную комиссию в составе не менее чем 3 (трех) членов кооператива или ревизора, если число членов кооператива менее 20 (двадцати). Члены ревизионной комиссии (ревизор) кооператива не могут являться членами наблюдательного совета и исполнительных органов кооператива. Ревизионная комиссия (ревизор) кооператива осуществляет проверку финансового состояния кооператива по итогам работы за финансовый год, проводит проверку финансово-хозяйственной деятельности кооператива по поручению общего собрания членов кооператива, наблюдательного совета кооператива или по требованию

не менее чем 10% (десяти процентов) членов кооператива. Члены ревизионной комиссии (ревизор) кооператива вправе требовать от должностных лиц кооператива предоставления необходимых для проверки документов.

Ревизионная комиссия (ревизор) кооператива представляет результаты проверки общему собранию членов кооператива, наблюдательному совету кооператива. Для проверки финансово-хозяйственной деятельности и подтверждения финансовой отчетности исполнительные органы кооператива могут привлекать внешних аудиторов из числа лиц, обладающих правом на осуществление такой деятельности.

#### **Порядок распределения прибыли в производственном кооперативе.**

Прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с их личным трудовым и (или) иным участием, размером паевого взноса, а между членами кооператива, не принимающими личного трудового участия в деятельности кооператива, пропорционально размеру их паевого взноса.

По решению общего собрания членов кооператива часть прибыли кооператива может распределяться между его наемными работниками. Порядок распределения прибыли предусматривается уставом кооператива.

Распределению между членами кооператива подлежит часть прибыли кооператива, оставшаяся после уплаты налогов и иных обязательных платежей, а также после направления прибыли на иные цели, определяемые общим собранием членов кооператива. Часть прибыли кооператива, распределяемая между членами кооператива пропорционально размерам их паевых взносов, не должна превышать 50% (пятьдесят) прибыли кооператива, подлежащей распределению между членами кооператива.

**Ликвидация и реорганизация производственного кооператива.** Производственный кооператив может быть добровольно реорганизован или ликвидирован по решению общего собрания его членов либо по решению суда.

Решение о реорганизации в форме слияния, присоединения, разделения или выделения принимается  $\frac{3}{4}$  голосов присутствующих на общем собрании членов кооператива. Производственный кооператив может преобразовываться в хозяйственное товарищество или общество. Решение о преобразовании должно приниматься единогласно всеми членами кооператива, включая членов, которые не принимают личного трудового участия в его деятельности.

При реорганизации кооператива его права и обязанности переходят к правопреемникам в соответствии с передаточным актом и разделительным балансом. Передаточный акт и разделительный баланс утверждаются общим собранием членов кооператива и представляются вместе с учредительными документами для государственной регистрации.

Кредитор реорганизуемого производственного кооператива вправе потребовать прекращения или досрочного исполнения обязательства, по которому должником является реорганизуемый производственный кооператив, и возмещения убытков.

Кооператив считается реорганизованным, за исключением случаев реорганизации в форме присоединения, с момента государственной регистрации

вновь возникших юридических лиц. Ликвидация кооператива влечет за собой прекращение его деятельности без перехода прав и обязанностей кооператива в порядке правопреемства к другим лицам.

Производственный кооператив может быть ликвидирован:

- по решению общего собрания, в том числе в связи с истечением срока, на который был создан кооператив, с достижением цели, ради которой он был создан;
- по решению суда в случае допущенных при его создании грубых нарушений закона, если эти нарушения носят неустранимый характер, либо осуществления деятельности без надлежащего разрешения (лицензии), либо деятельности, запрещенной законом, либо деятельности с иными неоднократными или грубыми нарушениями Федерального закона «О производственных кооперативах», или иных правовых актов;
- в случае признания судом кооператива банкротом либо в случае объявления им о своем банкротстве в порядке, установленном законом.

Основания для признания судом кооператива банкротом либо для объявления кооператива о своем банкротстве, а также порядок ликвидации такого кооператива устанавливаются законом о несостоятельности (банкротстве) сельскохозяйственных организаций. Преимущества и недостатки производственного кооператива представлены в таблице 4.6

Таблица 4.6

### Преимущества и недостатки производственного кооператива

<b>Производственный кооператив</b>	
<b>Преимущества</b>	<b>Недостатки</b>
1. Прибыль и имущество, оставшееся после ликвидации кооператива распределяется между его членами не пропорционально их паям, а в соответствии с их трудовым вкладом.	1. Число членов в кооперативе должно быть не менее 5 (пяти) человек, что существенно ограничивает возможности его создания.
2. Законодательством не ограничивается число членов кооператива.	2. Каждый член кооператива несет субсидиарную ответственность по долгам кооператива.
3. Равные права всех членов в управлении кооперативом повышают заинтересованность участников в успешной деятельности кооператива, стимулируют их личную инициативу.	3. При выходе члену производственного кооператива выплачивается только стоимость пая.
4. По решению общего собрания и в соответствии с уставом создается неделимый паевой фонд, на который не может быть обращено взыскание кредиторов по долгам члена кооператива.	4. Производственный кооператив – это организационно-правовая форма характерная для малого предпринимательства, что ограничивает уровень развития менеджмента.



## 4.5 Государственные и муниципальные унитарные предприятия

**Унитарным предприятием** является коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. В форме унитарных предприятий могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия.

### **Имущество унитарного предприятия:**

- является неделимым и не может быть распределено по вкладам;
- находится в государственной и муниципальной собственности и принадлежит предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления.

Право собственности сохраняется за учредителями унитарного предприятия. Унитарное предприятие отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом и не несет ответственности по обязательствам собственника этого имущества, т.е. государства.

Таким образом, *государственным (муниципальным)* предприятием называется юридическое лицо, учрежденное государством либо органом местного самоуправления в предпринимательских целях, имущество которого находится в государственной (муниципальной) собственности.

Учредительными документами государственных и муниципальных предприятий являются решение собственника (как правило, его представителя в лице соответствующего органа министерства государственного имущества) и устав, утвержденный указанным лицом. В соответствии с п. 2 ст. 52 ГК РФ в учредительных документах унитарных предприятий должны быть определены предмет и цели деятельности конкретного юридического лица. Это обусловлено тем, что правоспособность государственных и муниципальных предприятий, в отличие от других коммерческих организаций, является специальной. Поэтому государственные и муниципальные предприятия не могут осуществлять любые виды деятельности, они должны заниматься только такими видами хозяйствования, которые определены собственником в уставе. Однако это не означает, что унитарные предприятия ограничены в совершении различных сделок. Если иное специально не установлено собственником в уставе, они вправе совершать сделки, необходимые им для достижения целей, предусмотренных в уставе. Так, государственное предприятие вправе передать с согласия собственника часть своего имущества в аренду, если это не окажет отрицательного воздействия на основную деятельность и позволит привлечь дополнительные финансовые средства.

Фирменное наименование унитарного предприятия должно содержать указание на собственника его имущества. Органом управления унитарного предприятия выступает руководитель (директор), который назначается собственником или уполномоченным собственником органом.

Возглавляет унитарное предприятие руководитель (директор), который подотчетен собственнику унитарного предприятия, им назначается на должность и освобождается от должности (п.4 ст. 113 ГК РФ).

В зависимости от прав, предоставляемых учредителем предприятия, различают следующие виды унитарных предприятий:

- унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения;
- унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления.

**Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения.** Создается по решению уполномоченного государственного органа (комитета по управлению государственным имуществом) или органа местного самоуправления (для муниципальных предприятий) и существует за счет самостоятельно извлеченной прибыли. При этом собственник имущества предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, не отвечает по обязательствам такого предприятия, за исключением случаев субсидиарной ответственности по обязательствам обанкротившегося вследствие его указаний юридического лица.

Характер имущественной обособленности рассматриваемого предприятия определяется содержанием права хозяйственного ведения в соответствии со ст.295 ГК РФ. Собственник имущества унитарного предприятия обладает следующими полномочия по вопросам его деятельности:

- принимать решение о его создании, реорганизации и ликвидации;
- определять содержание его специальной правоспособности (предмет и цели деятельности);
- назначать на должность и освобождать от должности руководителя (директора) предприятия;
- осуществлять контроль за использованием по назначению и сохранностью принадлежащего предприятию имущества;
- право на получении части прибыли унитарного предприятия.

До государственной регистрации унитарного предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения, его собственник обязан полностью оплатить уставный фонд. Следовательно, поэтапное формирование уставного фонда для унитарных предприятий, в отличие от других коммерческих организаций, не допустимо. Минимальный размер уставного фонда государственного предприятия должен составлять не менее 5000 МРОТ, а муниципального предприятия должен составлять не менее 1000 МРОТ, установленных федеральным законом на дату государственной регистрации.

Гарантией защиты интересов кредиторов унитарного предприятия является его уставный фонд. В случае снижения стоимости чистых активов предприятия ниже размера уставного фонда, зафиксированного в уставе, представитель собственника, уполномоченный создавать такие предприятия, обязан проинформировать о уменьшении уставного фонда до величины чистых активов. При уменьшении уставного фонда предприятие обязано письменно уведомить об этом своих кредиторов. Для такого предприятия наступают последствия, аналогичные реорганизационным, т. е. его кредиторы вправе потребовать прекращения или досрочного исполнения обязательств, должником по которым является предприятие, и возмещения убытков (ст. 60 и 6 ст. 114 ГК РФ).

Если же стоимость чистых активов унитарного предприятия становится меньше минимального размера уставного фонда, установленного законом, предприятие подлежит ликвидации.

Унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, может создавать в качестве юридического лица дочернее предприятие. Отличительными чертами дочернего предприятия являются:

- единственным учредителем дочернего унитарного предприятия может быть только «материнское» унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения.
- имущество дочернего предприятия принадлежит на праве хозяйственного ведения, как самому дочернему предприятию, так и его учредителю;
- учредитель самостоятельно утверждает устав дочернего предприятия; для передачи имущества в хозяйственное ведение дочернего предприятия требуется получить согласие собственника имущества;
- учредитель назначает на должность и освобождает от должности руководителя дочернего предприятия.
- ответственность учредителя по обязательствам дочернего предприятия аналогична ответственности собственника унитарного предприятия по обязательствам последнего (ст. 114 ГК РФ).

**Унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления (федеральное казенное предприятие).** Особенности правового положения унитарного предприятия, основанного на праве оперативного управления (федерального казенного предприятия), является следующее:

- казенное предприятие создается для производства продукции (выполнения работ, оказания услуг) и, следовательно, осуществляет коммерческую деятельность;
- казенное предприятие может осуществлять свою хозяйственную деятельность за счет бюджетных средств, выделенных федеральной казной.

Таким образом, правоспособность казенного предприятия занимает промежуточное положение между правоспособностью коммерческой и некоммерческой организаций, т. е. такое юридическое лицо может быть условно охарактеризовано как «предпринимательское учреждение».

Унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления, создается по особому решению Правительства Российской Федерации на базе имущества, находящегося в федеральной собственности (п.1 ст.115 ГК РФ).

Устав казенного предприятия является его учредительным документом и утверждается Правительством (п.2 ст.115 ГК РФ). Федеральные казенные предприятия могут создаваться либо заново для решения конкретной задачи, либо на базе реорганизованного федерального государственного предприятия, основанного на праве хозяйственного ведения. В последнем случае запрещаются сокращение рабочих мест, отказ в приеме на работу работников реорганизованного предприятия и передача имущества другим лицам. Права казенного предприятия на закрепленное за ним имущество определяются в соответствии с правилами (ст. 297, ст.298 ГК РФ) об оперативном управлении. Казенное пред-

приятие вправе отчуждать или иным способом распоряжаться закрепленным за ним имуществом лишь с согласия собственника этого имущества. Следовательно, согласие собственника требуется для распоряжения любым имуществом такого предприятия, как движимым, так и недвижимым.

Источниками формирования материальной базы казенного предприятия являются:

- имущество, переданное ему по решению Правительства Российской Федерации для ведения основных видов деятельности;
- денежные и иные средства, полученные от реализации продукции (работ, услуг) предприятия;
- средства, выделенные из федерального бюджета или внебюджетных фондов.

Руководство казенным предприятием осуществляется директором, действующим на принципах единоначалия, который назначается на должность и освобождается от должности федеральным органом правительства, утвердившим его устав.

В силу прямого указания закона (п. 5 ст. 115 ГК РФ) Российская федерация несет субсидиарную ответственность по обязательствам казенного предприятия при недостаточности его имущества. Таким образом, государство принимает на себя риски, связанные с деятельностью предприятия, и в дополнительном порядке отвечает за его долги всем своим имуществом, на которое может быть обращено взыскание. Реорганизация и ликвидация казенных предприятий также осуществляются Правительством Российской Федерации.

Преимущества и недостатки различных организационно-правовых форм коммерческих предприятий представлены в Приложении 5.

#### **4.6 Некоммерческие организации**

Некоммерческими называются организации, не преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности и не распределяющие прибыль между своими участниками (п.1 ст. 50 ГК РФ).

Цели деятельности некоммерческих организаций определены п.2 ст.2 Федерального закона от 12 января 1996 г. №7-ФЗ «О некоммерческих организациях», согласно которому 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.

**Потребительский кооператив.** Представляет собой 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.

Наименование потребительского кооператива должно содержать указание на основной предмет его деятельности и слова «кооператив».

Участниками потребительских кооперативов могут быть как граждане, так и юридические лица, причем наличие хотя бы одного гражданина обязательно, в противном случае кооператив превратится в объединение юридических лиц. Основным учредительным документом потребительского кооператива является устав.

Устав потребительского кооператива должен содержать:

- наименование и место нахождения кооператива;
- порядок управления деятельностью кооператива;
- размер паевых взносов членов кооператива;
- состав и порядок внесения паевых взносов членами кооператива;
- порядок покрытия членами кооператива понесенных им убытков.

Правовое положение потребительского кооператива и организационная структура, и с точки зрения прав участников сходно с производственным кооперативом. Высшим органом управления потребительским кооперативом является общее собрание его членов. В промежутках между заседаниями общего собрания его функции выполняет совет (в сельскохозяйственных кооперативах – наблюдательный совет). Коллегиальный исполнительный орган потребительского кооператива называется правлением. В отличие от производственных кооперативов члены потребительского кооператива не обязаны принимать личное трудовое участие в его деятельности и, по общему правилу, не отвечают по его долгам (единственное исключение предусмотрено п. 4 ст. 116 ГК РФ).

**Общественные и религиозные объединения.** Представляют собой добровольное объединение граждан в установленном законе порядке, объединившихся на основе общности их интересов для удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей. Они вправе осуществлять предпринимательскую деятельность лишь для достижения целей, ради которых они были созданы и деятельность, соответствующую этим целям.

К общественным объединениям относятся:

- *общественные организации* (объединения на основе членства);
- *общественные движения* (массовые объединения, не имеющие членства);
- *общественные фонды* (цель которых состоит в формировании имущества и его использовании на общественно полезные цели);
- *общественные учреждения* (цель которых состоит в оказании конкретного вида услуг в интересах участников);
- *органы общественной самодеятельности* (объединения, цель которых состоит в совместном решении различных социальных проблем граждан по месту жительства, работы или учебы).

Учредителями общественных объединений выступают граждане (не менее 3 (трех) человек), а также другие общественные объединения с правами юридических лиц (наряду с гражданами). Правовой основой общественного объединения является устав.

Устав общественного объединения должен содержать:

- название и цели деятельности общественного объединения;
- организационно-правовую форму общественного объединения;
- структуру общественного объединения, руководящие и контрольно-ревизионный органы общественного объединения;
- указание на территориальную принадлежность, в пределах которой данное объединение осуществляет свою деятельность;
- условия и порядок приобретения и утраты членства в общественном объединении, права и обязанности членов данного объединения (только для объединения, предусматривающего членство);
- компетенцию и порядок формирования руководящих органов общественного объединения, сроки их полномочий, место нахождения постоянно действующего руководящего органа;
- порядок внесения изменений и дополнений в устав общественного объединения;
- источники формирования денежных средств и иного имущества общественного объединения, права общественного объединения и его структурных подразделений по управлению имуществом;
- порядок реорганизации и (или) ликвидации общественного объединения.

Особенностью наименования общественного объединения является необходимость указания на территориальную сферу деятельности (общероссийское, межрегиональное, региональное, местное). При этом общероссийские объединения могут использовать в своих названиях слова «Россия», «Российская Федерация» и производные от них без специальных разрешений государственных органов (что невозможно для других негосударственных юридических лиц).

Средством индивидуализации общественного объединения, в отличие от других юридических лиц, является также его символика (флаги, эмблемы, вымпелы и т. п.), подлежащая обязательной государственной регистрации.

Объединение граждан, имеющее основной целью совместное исповедание и распространение веры и обладающее соответствующими этим целям признаками, называется *религиозной организацией*. Религиозная организация является самостоятельной организационно-правовой формой юридического лица, имеющей следующие разновидности: общины, монастыри, братства, миссии и т. п. Деятельность в области религии осуществляют и другие организации, например, духовные образовательные учреждения или объединения религиозных организаций (централизованные религиозные организации). Так, с одной стороны, религиозная организация – это объединение не менее чем 10 (десяти) граждан (п.1 ст.8 и п.1 ст.9 Закон РФ «О свободе совести и о религиозных объединениях»). С другой стороны, централизованные религиозные организации образуются не гражданами, а местными религиозными организациями (п.4 ст.8 ГК РФ). Кроме того, признаются религиозными и организации, учрежденные одним юридическим лицом, например, духовные академии или семинарии (п.6 ст.8 ГК РФ). Взаимные права и обязанности участников религиозных групп должны регулироваться нормами о договорах простого товарищества.

**Фонды.** Некоммерческая организация, не имеющая членства, основанная для достижения общественно полезных целей путем использования имущества, переданного в ее собственность учредителями, называется фондом.

Образовав фонд и передав ему в собственность определенное имущество, учредители утрачивают все имущественные права в отношении него. После этого фонд начинает функционировать, руководствуясь целями, которые учредители определили в уставе, и положениями законодательства. Возможна ситуация, когда устав фонда не предусматривает возможности его изменения органами управления фонда. Это может явиться гарантией того, что имущество учредителей будет использовано должным образом, даже когда они перестанут его контролировать. В этом случае внесение каких-либо изменений в устав фонда допустимо лишь по решению суда.

Высшим органом управления фонда является его попечительский совет, действующий на общественных началах (п.3 ст.7 Закона «О некоммерческих организациях»).

Для достижения уставных целей фонд, как и другие некоммерческие организации, вправе заниматься предпринимательской деятельностью, в том числе путем создания или участия в хозяйственных обществах. Благотворительные фонды, однако, имеют право участвовать в хозяйственных обществах лишь в качестве их единственных членов (п.4 ст.12 Закона «О благотворительной деятельности»).

Отсутствие, каких-либо имущественных прав участников в отношении, созданных ими фондов приводит к тому, что учредители и фонд не отвечают по обязательствам друг друга.

**Учреждения.** Организация, созданная собственником для осуществления функций некоммерческого характера и финансируемая им полностью или частично, называется учреждением.

подавляющее большинство учреждений, существующих сегодня в России – это государственные учреждения. Организационно-правовая форма учреждения оказывается оптимальной для введения субъектов, которым требуется ограниченный объем прав, необходимый лишь для материально-технического обеспечения их деятельности. Местные и центральные органы государственного управления, правоохранительные органы, обладающие широкими полномочиями в области административного, финансового, уголовного права, оказываются не требовательными субъектами в сфере имущественно-стоимостных отношений. Закон также допускает создание учреждений и любыми другими субъектами. Ограничения этого права могут содержаться в нормативных актах, регулирующих правовое положение отдельных видов юридических лиц.

Отличительной особенностью учреждения является характер его прав на используемое имущество. Учреждения являются единственным видом некоммерческих организаций, обладающих не правом собственности, а лишь правом оперативного управления имуществом. Этим обусловлена тесная имущественная связь учреждения и его учредителя.

Учредительным документом учреждения является устав, утверждаемый собственником. Наименование учреждения должно включать в себя указание на собственника имущества и характер деятельности учреждения, например: «Частный музей А. А. Корнеева».

Ограниченный относительно других некоммерческих организаций, объем прав на имущество (ст. 296, ст. 298 ГК РФ) компенсируется субсидиарной ответственностью собственника по обязательствам учреждения. Взыскание по долгам учреждения может быть обращено лишь на его денежные средства и самостоятельно приобретенное им имущество. Таким образом, имущество, переданное учреждению собственником, защищено от взысканий со стороны кредиторов.

**Объединения юридических лиц.** Некоммерческая организация, образованная несколькими юридическими лицами для ведения деятельности в их интересах, называется объединением юридических лиц (ассоциацией или союзом). Участниками такого объединения не могут выступать граждане или государство. В соответствии со ст. 121 ГК РФ следует, что объединяться в ассоциацию или союз могут либо коммерческие, либо некоммерческие организации, но не те и другие вместе. Запрет на ведение предпринимательской деятельности (в качестве основной цели), установленный для объединений юридических лиц, предполагает, что необходимая имущественная база будет сформирована объединяющимися участниками. В ГК РФ отсутствуют специальные нормы, посвященные образованию имущества объединений, поскольку в них главную роль играет элемент личного участия. Этот вывод основывается и на том, что вступление в ассоциацию нового участника обусловлено согласием других членов (п. 3 ст. 123 ГК РФ). Кроме того, в случаях, предусмотренных учредительными документами, участник может быть исключен из ассоциации.

Учредительными документами объединений юридических лиц подписанный ее членами учредительный договор и утвержденный ими устав.

Учредительные документы должны содержать следующие положения:

- наименование ассоциации (союза) и место его нахождения;
- порядок управления деятельностью ассоциации (союза);
- обязательства членов по созданию ассоциации (союза);
- порядок ведения совместной деятельности;
- условия передачи ассоциации имущества и участия в ее деятельности;
- условия состава и компетенции органов управления ассоциацией (союзом) и порядка принятия ими решения, в том числе по вопросам, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов членов ассоциации (союза);
- порядок и условия выхода членов из ассоциации (союза);
- порядок исключения членов из ассоциации (союза);
- порядок распределения имущества, оставшегося после ликвидации ассоциации (союза).

Наименование объединения юридических лиц должно включать в себя указание на основной предмет деятельности его членов и слова «ассоциация»



или «союз», например: «Ассоциация торговых фирм Санкт–Петербурга «Гермес».

Высшим органом управления ассоциацией (союзом) является общее собрание ее членов. Исполнительным органом управления может быть коллегиальный и (или) единоличный орган управления.

Участники, не обладают какими-либо, имущественными правами в отношении своих объединений, поэтому передача вклада участника другим лицам, равно как и требование выдела доли при выходе из объединения, невозможны.

Ответственность участников ассоциации по ее обязательствам является субсидиарной и продолжается даже в случае выхода из нее участника в течение 2 (двух) лет с момента выхода. По общему правилу, новое лицо, вступающее в ассоциацию, не отвечает по обязательствам ассоциации, возникшим до момента его вступления, однако учредительными документами может быть установлено иное правило. Ликвидируется ассоциация (союз) на основании и в порядке, которые предусмотрены ГК РФ, Федеральным законом «О некоммерческих организациях».

#### **4.7 Основные формы объединения предприятий**

В целях координации предпринимательской деятельности и решения задач, которые не выполнимы без взаимодействия с другими предпринимательскими структурами, могут создаваться интегрированные формы объединения предприятий с различными связями, целями и функциями. Организационные структуры создаются путем интеграции предприятий внутри одной отрасли, а также путем объединения предприятий различных отраслей.

Принято выделять следующие формы объединения предприятий: концерн, холдинг, корпорация, трест, пул, синдикат, консорциум, конгломерат, картель, финансово-промышленные группы и другие формы объединения предприятий (Приложение 7).

Основными преимуществами организационных форм объединений предприятий являются:

- повышение эффективности производственного процесса;
- проведение единой закупочной, ценовой и сбытовой политики;
- повышение эффективности движения капитала;
- снижение издержек на производство и сбыт продукции;
- более высокая квалификация и специализация управленческого аппарата;
- снижение расходов на рекламу.

*Картель представляет собой организационную форму объединения предприятий, одной отрасли, при которой его участники на основе заключенного между ними соглашения осуществляют регулирование объемов сбыта продукции, проведение единой политики цен, разделение рынков сбыта, согласования условий реализации продукции. Входящие в картель участники сохраняют свою коммерческую и хозяйственную.*

Картели возникли в результате концентрации производства и централизации капитала в конце XIX века. Возникновению картелей способствовала протекционистская политика государства, направленная на ограничение иностранной конкуренции, и стремление предпринимателей к объединению усилий с целью захвата внешних рынков.

#### **Основные признаки картеля:**

- договорной характер объединения;
- сговор группы производителей с целью полного или частичного устранения конкуренции и получения монопольно высокой прибыли;
- сохранение права собственности участников картеля на предприятие, что обеспечивает их хозяйственную, финансовую и юридическую самостоятельность;
- объединение нескольких предприятий одной отрасли;
- совместная деятельность по реализации продукции;
- система принуждения, предполагающая выявление нарушений и применения штрафных санкций.

По формам собственности различают *частные* и *государственные* картели. Деятельность государственных картелей строится на основе инструкций и правил, вырабатываемых государством с учетом интересов промышленников картелированной отрасли. Частные картели основываются на соглашениях между частными собственниками, которые могут по своему усмотрению учитывать или не учитывать требования государственных органов власти в зависимости от типа заключенного соглашения, места и времени основания картеля, особенностей национального законодательства и т. д. Большинство картелей относится к соглашениям международного типа. Причем только некоторые международные картели были созданы как частные монополии, в основном это соглашения между национальными правительствами.

Современная форма картеля предполагает максимизацию прибыли его участников на основе такого распределения квот производства, при котором минимизируются затраты. Как правило, участники картеля имеют различный технико-экономический уровень производства, что ведет к закрытию наименее эффективных производств. Традиционно частные картели могут осуществлять дотирование недостаточно эффективных производств.

*Синдикат представляет собой организационную форму объединения предприятий одной отрасли промышленности, между которыми заключается соглашение по контролю над сбытом продукции и закупкой сырья с целью получения монопольно высокой прибыли.*

Синдикат представляет собой форму картеля, в рамках которого осуществляется сбыт продукции участников объединения. Предприятия, входящие в синдикат, сохраняют юридическую и хозяйственную самостоятельность, но при этом утрачивают коммерческую самостоятельность. Сбыт продукции всеми участниками синдиката осуществляется через единый орган – сбытовую организацию. Этим достигается продажа всей однородной продукции по монопольно высоким ценам.

### **Основные признаки синдиката:**

- сохранение участниками синдиката юридической и хозяйственной самостоятельности, но ограничение их коммерческой самостоятельности;
- устранение внутренней конкуренции среди участников синдиката как разновидности картельного соглашения;
- наличие централизованной системы сбыта, посредством которой участники синдиката реализуют продукцию через единую сбытовую организацию;
- сохранение участниками синдиката собственной сбытовой сети, взаимосвязанной со сбытовой организацией синдиката;
- осуществление закупки сырья через единую сбытовую организацию.

В функции сбытовой организации может входить также концентрация всех заказов с последующим распределением их между участниками соглашения в строгом соответствии с установленными квотами. Кроме того, синдикат может осуществлять закупку сырья для его участников по монополюно низким ценам. Таким образом, концентрация торговых операций позволяет участникам синдиката получать непосредственную выгоду от закупок сырья по заниженным ценам и продажи продукции по завышенным, а также диктовать цены на рынке, проводить товарный демпинг и т.д.

Распределение доходов между предприятиями осуществляется в соответствии с долей (квотой) каждого из них в общем объеме произведенной и реализованной продукции. Такая форма объединения предприятий является характерной для отраслей с массовым производством однородной продукции.

Синдикаты обычно создаются в форме акционерных обществ. Наряду с отдельными предприятиями участниками синдиката могут быть отдельные тресты и концерны.

*Трест представляет собой организационную форму объединения предприятий одной или нескольких отраслей в единый производственный комплекс, полностью утративших свою юридическую, хозяйственную и коммерческую самостоятельность, руководство деятельностью которых осуществляется из единого центра.*

Во главе треста стоит правление, руководящее производством, сбытом продукции, финансовыми операциями всех предприятий, входящих в объединение. Каждое предприятие входящее в такое объединение получает определенный пакет акций в соответствии с которым осуществляется распределение доходов. Более высокая, чем в картеле и синдикате, концентрация капитала обеспечивает тресту повышенный уровень конкурентоспособности, а его участникам – более высокую прибыль.

Выделяют следующие разновидности трестов: по уровню слияния тресты могут, подразделяются на объединения полностью слившихся предприятий и на объединения, участники которых сохраняют формальную самостоятельность при фактическом подчинении головному финансовому центру – холдинговой компании. Контроль над предприятиями, входящими в трест, обеспечивает владение контрольным пакетом акций или доверительным сертификатом.

Особенность треста состоит в том, что он несет всю полноту ответственности всем своим имуществом за результаты хозяйственной деятельности всех входящих в него предприятий. Тресты обычно создаются в форме акционерных обществ.

**Концерн** представляет собой организационную форму объединений предприятий одной или нескольких отраслей промышленности, торговли, транспорта, связи, банков, страховых компаний и т.д., осуществляющих совместную деятельность на основе добровольной централизации функций научно-технического и производственного развития, а также инвестиционной, финансовой, внешнеэкономической и др. деятельности.

Компании – участники делегируют концерну выполнение части своих функций – тех, которые или не могут выполнить сами, или тех, централизация реализации которых дает дополнительный экономический эффект. Участники концерна являются юридически самостоятельными. Предприятия концерна не могут одновременно входить в состав других концернов.

#### **Основные признаки концернов:**

- объединения производственного характера;
- входящие в концерн предприятия формально являются самостоятельными юридическими лицами, а фактически подчинены единому руководству;
- в рамках концерна централизовано: финансово-экономическое управление, научно-техническая и кадровая политика, ценообразование, использование производственных мощностей;
- материнская компания концерна, как правило, организуется в виде холдинговой компании;
- деятельность концерна ориентирована в основном на производство, поэтому в качестве материнской выступает производственная компания, которая является держателем контрольных пакетов акций дочерних предприятий;
- в рамках концерна полностью контролируется деятельность образующих его компаний.

**В зависимости от характера связей между компаниями различают:**

- *вертикальный концерн* (объединяющий компании разных отраслей, связанные технологическим процессом, например горнодобывающие, металлургические и машиностроительные и т.д.);
- *горизонтальный концерн* (объединяющий компании одной отрасли, выпускающие одинаковую продукцию или осуществляющие единые стадии производственного цикла, например черная и цветная металлургия, сталелитейная промышленность, машиностроение и автомобилестроение, химическая и электротехническая индустрия).

**В зависимости от системы участия в капитале различают:**

- *концерн подчинения*, организованный в виде материнской и дочерних компаний и создается в целях объединения производства по технологической цепочке;
- *концерн координации*, состоящий из сестринских обществ, создается в целях интеграции таких видов деятельности, как проведение единой финансовой

или научно-технической политики, согласованного производственного развития компаний, кадровой политики и т. д.

- *международные концерны*, имеющие иностранные дочерние отделения.

В России концерны создаются на базе крупных государственных предприятий и объединений. Эти организационно-хозяйственные структуры благодаря масштабам концентрации капитала, производственным мощностям, широким возможностям диверсификации производства обладают определенной устойчивостью к колебаниям рыночной конъюнктуры, способностью эффективно перераспределять инвестиционные ресурсы, концентрировать их в наиболее высокорентабельных отраслях.

**Конгломерат** *представляет собой организационную форму интеграции предприятий, объединяющую под единым финансовым контролем целую сеть разнородных предприятий, возникшую в результате слияния и поглощения различных предприятий, не имеющих между собой функциональных связей, т.е. связей обусловленных последовательностью выполнения операций производственного или воспроизводственного процесса.*

Конгломераты представляют собой образования, ориентированные на развитие и максимизацию прибыли независимо от сферы деятельности. Как новейшая форма монополистических объединений конгломераты получили распространение в виде объединений предприятий различных отраслей, не имеющих производственной общности. Наибольшее распространение получили конгломераты, объединяющие под единым финансовым контролем со стороны холдинговой компании сеть разнородных предприятий. Эти предприятия не имеют ни технологического, ни целевого единства с основной сферой деятельности холдинга.

#### **Основные признаки конгломератов:**

- объединение в рамках данной организационной формы предприятий различных отраслей без их производственной общности;
- объединяемые предприятия сохраняют юридическую и хозяйственную самостоятельность, но оказываются в финансовом отношении полностью зависимыми от материнской компании;
- конгломератам свойственна децентрализация управления;
- основными рычагами управления конгломератами выступают финансово-экономические методы, а также косвенное регулирование деятельности подразделений со стороны холдинговой компании.

Основными способами образования конгломератов являются слияния и поглощения предприятий различной производственной и коммерческой направленности. Слияние в данном случае означает объединение нескольких предприятий, в результате которого одно из них продолжают функционировать, а остальные утрачивают свою самостоятельность и прекращают существование.

Конгломераты как новейшая форма монополистических объединений появились в период усиления общеэкономических тенденций к диверсификации производства, роста концентрации и централизации капитала крупнейших

предприятий, на этапе активного научно-технического развития, в условиях динамического изменения конъюнктуры рынка.

Специфика деятельности конгломерата на рынке вызывает необходимость формирования в его структуре особого финансового ядра, куда помимо холдинговой компании входят крупные финансовые инвестиционные компании. Подобные структуры конгломератов придают им большую устойчивость в конкурентной борьбе и уменьшают риск убытков от конъюнктурных, структурных и циклических колебаний.

Основные сферы интересов конгломератных слияний являются передовые в технологическом отношении отрасли, связанные с производством и использованием наукоемкой продукции, технологических новинок.

**Консорциум** представляет собой организационную форму добровольного объединения предприятий, создаваемых на основе соглашения между несколькими банками, предприятиями, научными центрами, государствами для совместного решения конкретных задач, проведения крупных инвестиционных, научно-технических, строительных, природоохранных проектов.

Цель создания консорциумов – это объединение усилий для реализации конкретного проекта в сфере научно- и капиталоемких проектов, в т. ч. международных или совместное проведение крупных финансовых операций по размещению займов, акций. Объединение предприятий в форме консорциума позволяет объединить банковский и промышленный капитал, при этом предприятия, входящие в консорциум, полностью сохраняют свою экономическую и юридическую самостоятельность.

#### **Основные признаки консорциумов:**

- создание консорциума оформляется соглашением;
- консорциум может создаваться с образованием и без образования юридического лица, при этом организационно-правовой формой консорциума в виде юридического лица может быть акционерное общество или другое хозяйственное общество;
- в рамках консорциума его участники не формируют каких-либо организационных структур, за исключением аппарата управления (например, совета директоров);
- компании могут одновременно входить в состав нескольких консорциумов, так как могут участвовать в нескольких проектах.

Консорциумы могут быть как временными, так и постоянными. Временные консорциумы образуются для размещения облигаций национальных и иностранных займов на небольшие суммы, а также для осуществления краткосрочных сделок. Постоянные консорциумы, как правило, осуществляют операции по размещению займов определенной страны или группы стран, с ценными бумагами отдельных акционерных обществ, используемыми для реализации финансовых, коммерческих и инвестиционных крупномасштабных проектов.

Управление консорциумом организуется таким образом, что из числа его участников выбирается лидер, который координирует совместную деятельность участников. Лидер представляет интересы консорциума перед заказчиком и

третьими лицами, но действует в пределах полномочий, полученных от других участников консорциума. Ответственность же по договорным обязательствам несут участники консорциума в размере их доли в общем объеме поставок и услуг. В рамках консорциума возможны различные варианты ответственности, например долевая, солидарная. Каждый член консорциума обеспечивает финансирование определенной части работ и принимает на себя коммерческие и технические риски, связанные с выполнением своих обязательств.

Участники консорциума сохраняют свою полную хозяйственную самостоятельность и могут входить в состав любых других добровольных организаций. Консорциум представляет потенциально эффективный организационно-структурный способ временной интеграции кадров, мощностей, материальных и финансовых ресурсов.

**Корпорация** представляет собой организационную форму объединения предприятий для достижения общих экономических целей и осуществления совместной производственно - хозяйственной деятельности.

Корпорация, как правило, создается в виде материнской компании с сетью дочерних обществ, отделений, филиалов, агентств и прочих хозяйственных образований, имеющих различный юридический статус и разную степень оперативно-хозяйственной самостоятельности.

Корпорация объединяет производителей однотипной продукции, что приводит к монополизации производства. Как правило, корпорация организуется в форме акционерного общества. Акционеры не руководят корпорацией непосредственно, они делегируют такое право президенту (генеральному директору), однако при этом оказывают влияние, на его решения используя право своего голоса. Акции корпорации обычно являются голосующими, т. е. предоставляют их обладателю определенное число голосов в корпорации. Как правило, акционеры избирают совет директоров (правление), который в свою очередь контролирует деятельность руководства. Совет директоров обычно правомочен не только нанимать и увольнять управляющих, но и пересматривать и даже отменять их решения. Одной из важнейших особенностей корпораций является то, что их акции могут свободно продаваться и покупаться на фондовом рынке.

В современных условиях определяющей тенденцией в управлении корпорациями становится применение как традиционных, линейно-функциональных, дивизиональных, матричных и других организационных структур, так и современных форм управления, использующих новейшие технические средства и предусматривающих переход от централизованного руководства к децентрализованным системам управления. Основные черты этого процесса: организация в компаниях отделений по видам выпускаемой продукции; назначение высших управляющих по координации производственно-хозяйственной деятельности нескольких отделений или компаний; подчинение функциональных органов высшему корпоративному руководству. Децентрализация структуры управления корпорациями основана на отделении общекорпорационного уровня от производственно-хозяйственного.

В этом случае аппарат управления отделениями наделяется достаточно широкими полномочиями, на него возлагается ответственность за результаты производственно-хозяйственной деятельности, за поддержание высокого уровня конкурентоспособности продукции компании. Для высшего руководства создаются возможности заниматься разработкой стратегии развития предприятия, развитием внешних контактов, организацией деятельности совета директоров.

Корпорация содействует концентрации инвестиционного капитала, обеспечивает научно-техническое развитие и непосредственно влияет на развитие производства, повышение технического уровня продукции и обеспечение конкурентоспособности.

*Пул представляет собой организационную форму временного объединения предприятий, при которой прибыль ее участников поступает в общий фонд и распределяется между ними согласно заранее установленным пропорциям.*

**Основные признаки пула:**

- данная форма объединения предприятий является разновидностью картеля;
- объединение предприятий в виде пула носит временный характер;
- в рамках пула устанавливаются правила распределения общих расходов и прибыли участников.

**Выделяют следующие виды пулов:**

**Биржевой пул** – объединение финансовых средств предприятий для совместной спекуляции акциями, посредством повышения или понижения курса акций на фондовой бирже или на разнице в курсах.

**Патентный пул** – соглашение более чем 2 (двух) компаний о взаимном использовании патента. Участники патентного пула получают доход в размере квоты, назначаемой при вступлении в пул, от прибыли, которую дает использование патента.

**Торговый пул** – объединение, в котором участники договариваются об ограничении продажи какой-либо продукции с целью искусственного создания дефицита, что как следствие приводит к повышению цен. Торговый пул, как правило, имеет характер монополии.

**Страховой пул** – объединение предприятий, которые образуются для совместного страхования рисков определенного вида, в том случае когда страховые компании - не имеют достаточных финансовых средств.

*Холдинг представляет собой организационную форму объединения предприятий, в которой холдинговая компания (головная, материнская компания) вправе управлять деятельностью других участников холдинговых отношений в силу преобладающего участия в их уставном капитале в соответствии с договором, либо иным образом, путем определения принимаемых такими обществами решений в целях выполнения общих задач и обеспечения эффективного функционирования холдинга в целом.*

**В результате объединения материнская компания:**



- разрабатывает общую концепцию развития холдинга;
- формирует единую стратегию инвестиционной и финансовой деятельности; управляет дочерними предприятиями;
- выполняет сбытовую функцию готовой продукции и закупки материальных ресурсов;
- осуществляет внешнеэкономическую деятельность;
- проводит внутреннее кредитование и финансирование.

**Целью создания холдинга является:**

- оптимизация налогообложения, в том числе с целью минимизации налоговых выплат в рамках действующего законодательства (применение разных систем налогообложения, консолидация нескольких бизнесов в единый и т.д.);
- упорядочение и объединение в одной системе организаций различной функциональной и отраслевой направленности, организаций с разным географическим расположением;
- оптимизация финансовых потоков внутри единой структуры, возможность их перемещения, например в виде внутренних займов;
- централизованное управление консолидированными активами, единый управленческий учет, которые в совокупности улучшают контроль за осуществлением деятельности компаний;
- повышение прозрачности бизнеса, что является одним из условий для привлечения инвестиций, улучшения репутации.

**Структуру холдинга составляют:**

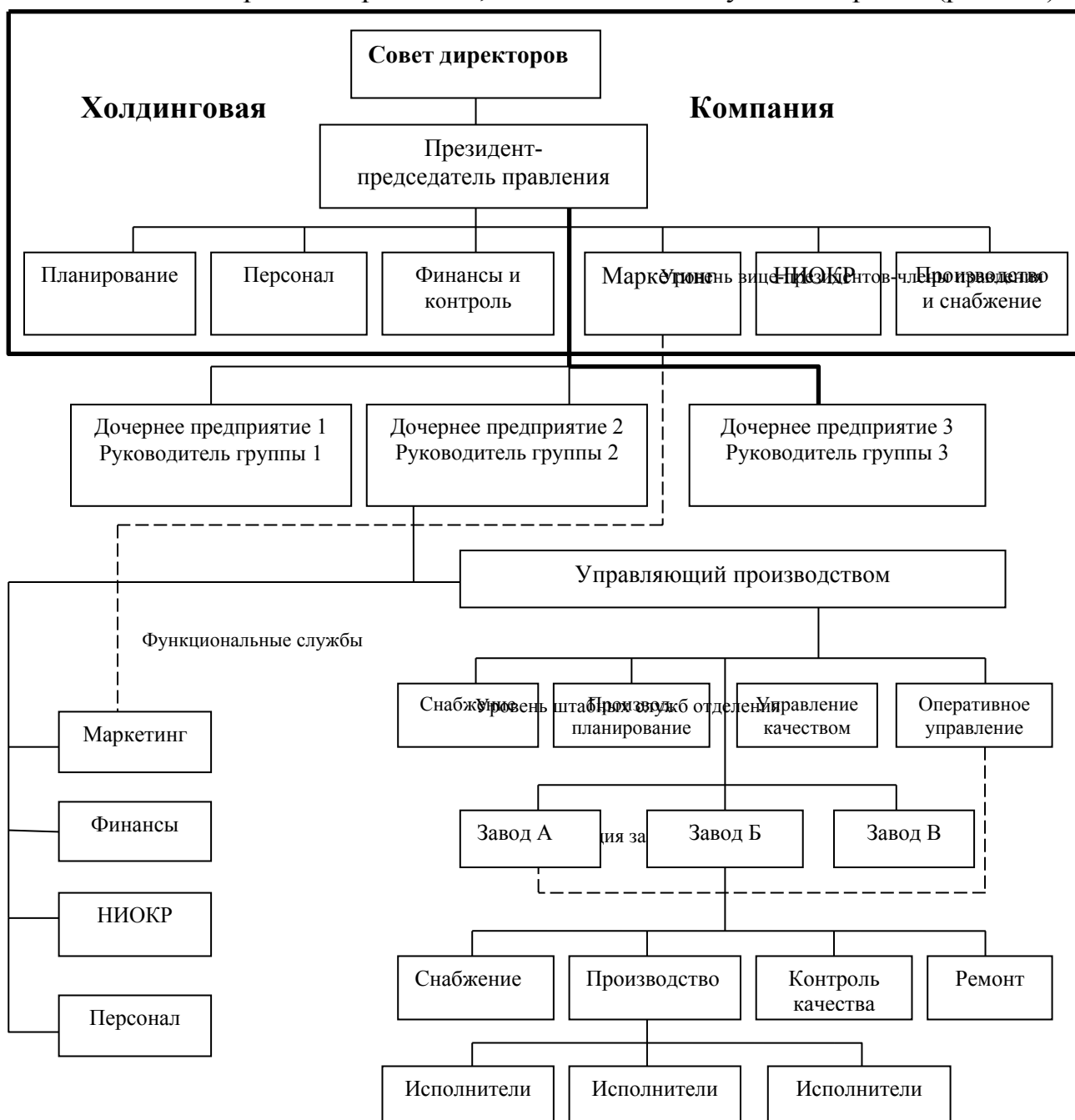
- *основное* (материнское) хозяйственное общество (акционерное, с ограниченной или дополнительной ответственностью);
- *дочернее* хозяйственное общество (акционерное, с ограниченной или дополнительной ответственностью).

Холдинг может быть создан либо в результате выделения определенной организационной структуры с последующей передачей ей контрольных пакетов акций уже существующих фирм, либо путем образования самим холдингом новых акционерных обществ при условии сохранения за ним контрольных пакетов акций этих обществ.

Высшим органом управления холдинговой компании является общее собрание акционеров, а ее исполнительным органом - правление. Как правило, правление, состоящее из директоров дочерних обществ, формирует политику и контролирует деятельность холдинговой структуры в целом в соответствии с теми пакетами акций, которыми оно владеет.

Советы директоров дочерних предприятий назначаются руководством холдинга и действуют в качестве его доверенных лиц. В ведении головной компании холдинга находятся вопросы разработки стратегии, постановка целей развития, осуществление координационных и коммуникационных связей между субъектами холдинговой системы, единое финансовое руководство в целях оптимального распределения и использования ресурсов и привлечения капитала, подбор и утверждение высшего управленческого персонала, аудиторская

деятельность, управление всеми видами ресурсов. Оперативное управление деятельностью компании находятся в ведении дочерних обществ, имеющих самостоятельность в принятии решений, относительно текущих вопросов (рис. 4.8).



**Рис. 4.8** Схема организационной структуры холдинговой компании

По характеру деятельности холдинги подразделяются на чистые, смешанные и финансовые.

*Чистые холдинги* представляют собой объединения, в которых материнская (головная) компания выполняет контрольно-управленческие функции по отношению к дочерним обществам и получает дивиденды от имеющихся у нее акций.

*Смешанные холдинги* представляют собой объединения, в которых материнская (головная) компания, является также и производственным предприятием, осуществляющим собственную коммерческую деятельность.

*Финансовые холдинги* представляют собой объединения, в которых роль материнской (головной) компании могут выполнять различные финансовые институты (банки, страховые компании, инвестиционные фонды и т.д.).

Функционирование холдинговых структур на рынке имеет ряд преимуществ перед отдельно взятыми предприятиями:

- возможность создания замкнутых технологических цепочек от добычи сырья до выпуска готовой продукции и доведения ее до потребителей;
- экономия на торговых, маркетинговых и прочих издержках;
- использование преимуществ диверсификации производства;
- единая налоговая и кредитно-финансовая политика;
- возможность варьирования финансовыми и инвестиционными ресурсами в рамках холдинговой системы.

Кроме того, каждое предприятие, войдя в холдинговую систему и получив акции холдинга в обмен на переданную ему долю своих акций, становится экономически заинтересованным в эффективной деятельности всех субъектов холдинга. Холдинговые компании могут объединять под своим контролем, с одной стороны, промышленные и торговые предприятия, финансовые институты, а с другой стороны, функции холдинговой компании с помощью финансово-кредитных рычагов могут осуществлять крупные банки и иные финансовые институты, контролирующие производственные и коммерческие подразделения, инвестиционные фонды, страховые компании.

По формам собственности холдинги могут подразделяться на государственные, частные и смешанные структуры.

*Государственные холдинги* – это холдинги, в котором участие государства в уставном капитале основного общества позволяет государству (муниципальному образованию) контролировать такое объединение.

*Частные холдинги* – это холдинги, где уставный капитал основного общества сформирован из вкладов частных лиц - коммерческих организаций и граждан.

*Смешанные холдинги* – это холдинги, в котором головная компания ведет хозяйственную деятельность, производит продукцию, оказывает услуги, но при этом выполняет и управленческие функции по отношению к дочерним предприятиям.

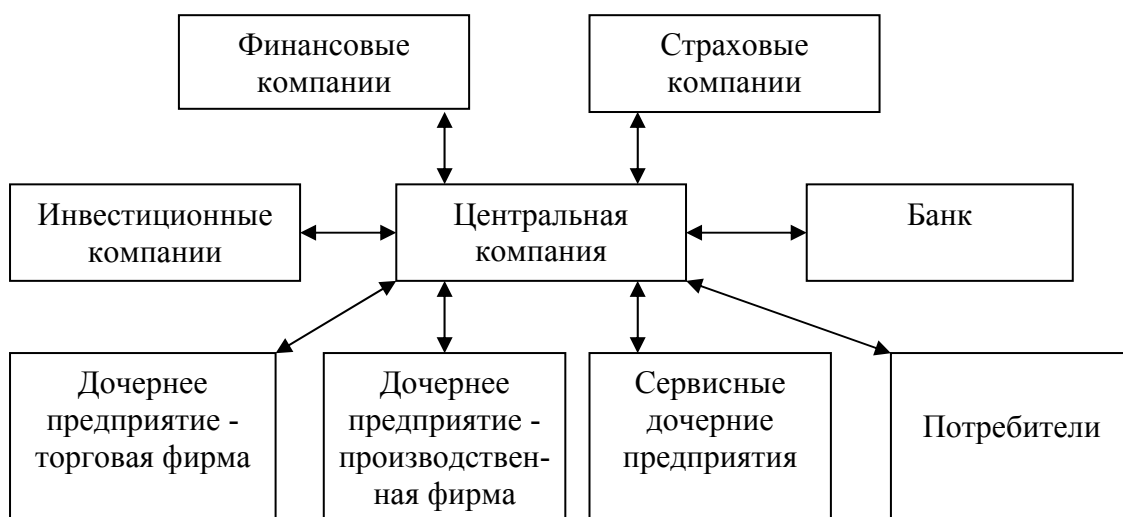
В современных условиях на первый план выходят частные и смешанные холдинговые компании.

**Финансово-промышленные группы (ФПГ)** представляют собой объединение промышленных предприятий, функционирующих как основное и дочерние общества, полностью или частично объединившие свои ресурсы на основе договора о создании ФПГ для технологической или экономической интеграции, реализации различных проектов и программ, направленных на повышение

ние доходности, расширения рынков сбыта товаров и услуг, повышения эффективности производства.

ФПГ представляют собой диверсифицированные многофункциональные структуры, образующиеся в результате объединения капиталов предприятий, кредитно-финансовых, промышленных, а также торговых предприятий с целью максимизации прибыли, повышения эффективности производственных и финансовых операций, усиления конкурентоспособности на внутреннем и внешнем рынках, упрочения технологических и кооперационных связей, роста экономического потенциала их участников.

Основным звеном в ФПГ является центральная компания. Центральная компания – это юридическое лицо, учрежденное всеми участниками договора о создании ФПГ или являющееся по отношению к ним основным обществом и уполномоченным в силу договора на ведение дел ФПГ (4.9).



**Рис. 4.9 Структура финансово-промышленной группы**

Центральная компания выступает от имени участников в отношениях, связанных с созданием и деятельностью ФПГ, ведет сводный (консолидированный) учет, отчетность и баланс группы. По обязательствам центральной компании, возникшим в результате участия в деятельности ФПГ, предприятия и организации несут солидарную ответственность, особенности исполнения которой, определяются договором о создании группы.

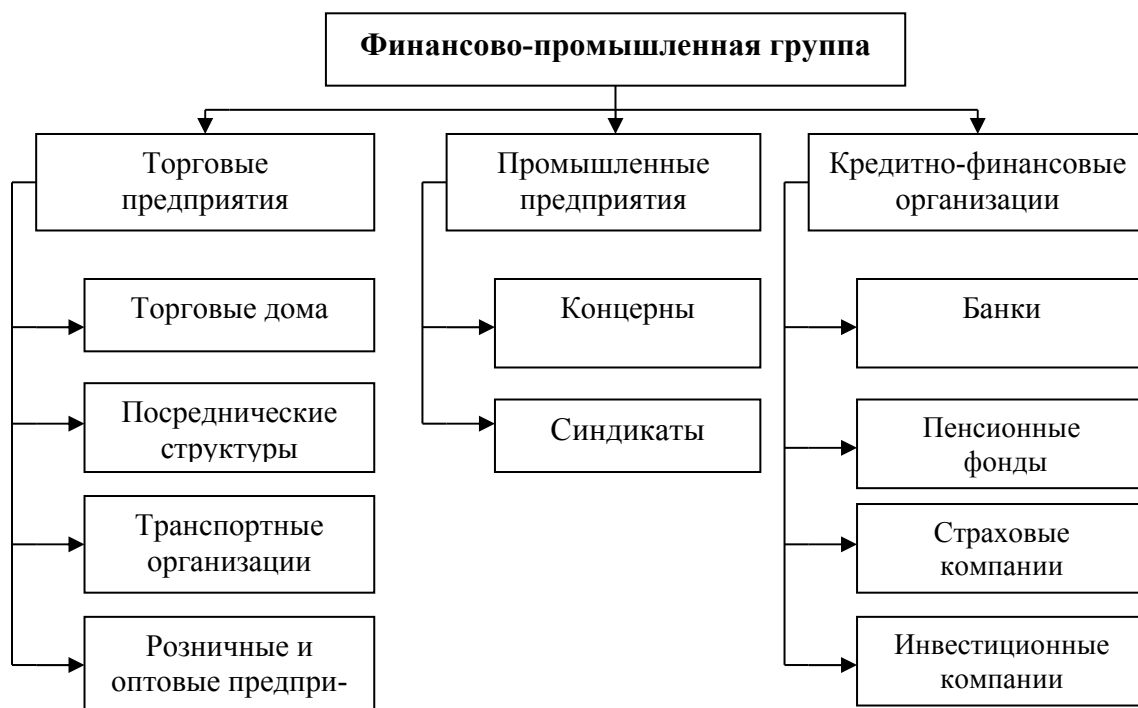
**Целью создания финансово - промышленных групп является:**

- кооперирование объединенных единым контролем организаций, упрочение хозяйственных связей, упорядочение материально-технического снабжения крупного производства, для повышения эффективности использования финансового капитала;
- организация и ускоренное внедрение НИОКР на производстве;
- повышение конкурентоспособности продукции на внутреннем рынке, выход на мировой рынок, повышение экспортного потенциала предприятий;

- повышение эффективности производства, создание рациональных технических связей, привлечение инвестиций, расширение рынков сбыта.

**В ФПГ входят следующие типы предприятий:**

- торговые предприятия;
- промышленные предприятия;
- кредитно-финансовые предприятия (рис.4.10).



**Рис. 4.10 Состав финансово-промышленной группы**

**Основные признаки финансово-промышленных групп (ФПГ):**

- во главе ФПГ находится финансовая структура;
- ФПГ может базироваться на структуре торгового предприятия;
- наличие промышленной структуры, которую составляют предприятия различных отраслей;
- единая политика ценообразования;
- наличие единого имущества;
- организационное единство и юридическая самостоятельность;
- многоотраслевая направленность, что позволяет оперативно реагировать на изменения рыночной конъюнктуры.

Критерии классификации финансово-промышленных групп представлены в Приложение 8.

Создание финансово-промышленных групп осуществляется несколькими способами: по инициативе участников, по решению государственных органов, по межправительственным соглашениям. Наиболее распространенным способом создания ФПГ является добровольное объединение капиталов отдельных

участников и учреждение акционерного общества, представляющего собой вновь созданную организационную структуру со всеми экономико-правовыми полномочиями и соответствующей юридической и хозяйственной ответственностью. Вторым способом является добровольная передача участниками создаваемой финансово-промышленной группы пакетов своих акций в управление одному из участников группы, как правило, банку или финансово-кредитному институту. Третий способ состоит в приобретении одним из участников группы пакетов акций других предприятий и организаций, которые в результате этого становятся участниками финансово-промышленной группы. Подобное приобретение пакетов акций не всегда носит добровольный характер и может быть органически связано с процессами слияний и поглощений одних компаний другими.

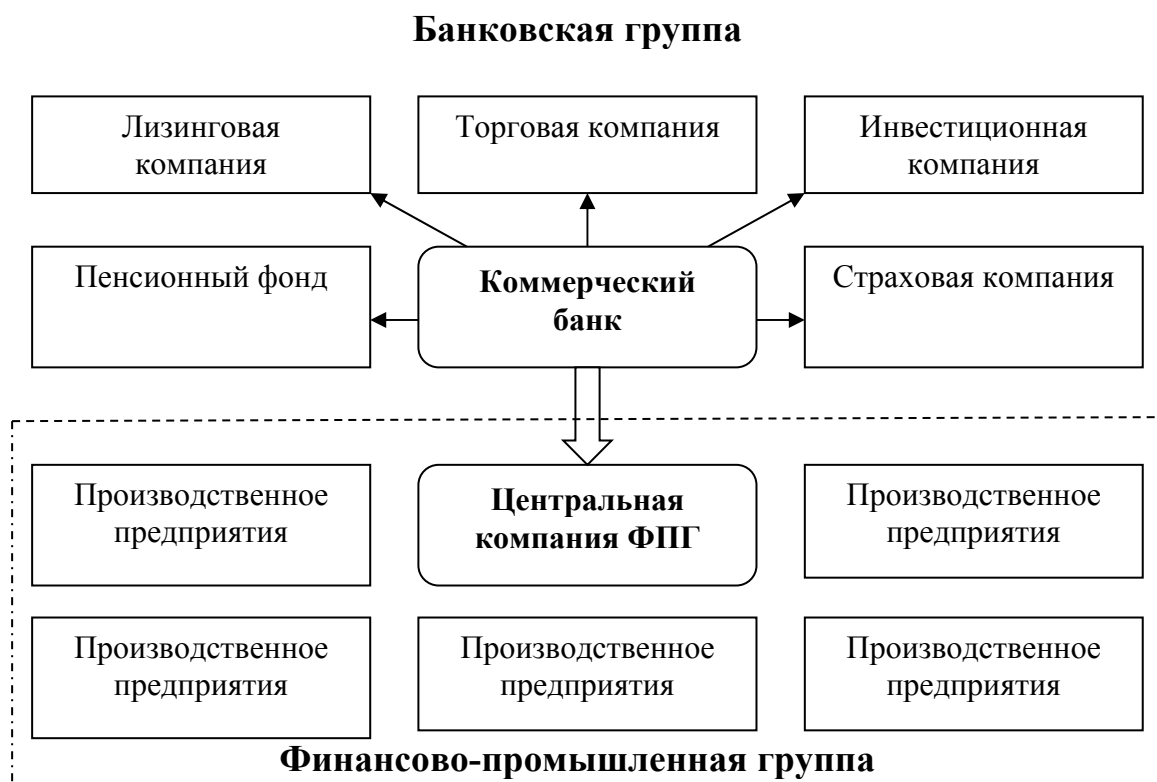
Создание ФПГ подразумевает объединение структур трёх видов:

- финансовой – банк, инвестиционная компания, пенсионный фонд, консалтинговые фирмы, брокерские конторы, внешнеэкономические и информационно-рекламные агентства;
- производственной – производственные предприятия, исследовательские и проектно-конструкторские организации.
- коммерческой – внешнеторговые компании, товарно-сырьевые биржи, страховые, транспортные компании.

В развитых странах банки являются центрами финансово-промышленных групп. Нормативно-правовая система предполагает ответственность банка перед обществом: при изменении финансового положения предприятия – участника ФПГ банк принимает активное участие в санации, т. е. проведении структурных изменений и определенных денежных вливаний (инвестиций), требующих от банка устойчивого финансового положения. Финансовая устойчивость создает благоприятный климат для интеграции банковского и промышленного капитала. Уровень финансовой устойчивости банка определяет уровень его «компетенции» как участника ФПГ (рис.4.11).

Финансово-промышленные группы имеют ряд преимуществ перед другими видами объединений предприятий в экономическом и финансовом отношении:

- обеспечивают укрепление технологической цепочки от добычи сырья до выпуска конечной продукции, усиливается интегрированность производства;
- диверсификация деятельности придает большую устойчивость предприятиям группы и повышает конкурентоспособность их продукции, появляются возможности для структурной перестройки производства;
- появляются перспективы аккумуляции значительного капитала для достижения поставленных производственных и финансовых целей;



**Рис. 4.11** Схема банковской финансово-промышленной группы

- возникают реальные возможности маневрирования финансовыми ресурсами, как в рамках самой ФПГ, так и вне ее, расширяя масштабы деятельности и сферы влияния;
- происходит перераспределение капитала между различными подразделениями ФПГ в соответствии со стратегическим выбором группы;
- увеличиваются финансовые возможности ФПГ, финансовая устойчивость и способность с максимальной эффективностью использовать авансированный капитал.

По организационному строению ФПГ отличается от других форм объединения предприятий:

- децентрализацией управления при одновременном повышении эффективности организационных структур отдельных звеньев, входящих в группу;
- четким распределением полномочий и ответственности;
- надежными механизмами принятия согласованных управленческих решений;
- ускоренными сроками внедрения научно-технических разработок в производство;
- сокращение временных затрат в снабженческо-сбытовой цепочке за счет наличия единой маркетинговой службы, что способствует ускорению оборота капитала.

Принятие экономически целесообразных инвестиционных решений имеет существенное значение для устойчивости финансового положения ФПГ в це-

лом. Поэтому в структуре ФПГ, как правило, имеются специальные аналитические подразделения, в состав которых входят высококвалифицированные эксперты, отвечающие за оценку инвестиционных проектов и обоснованность принятия решений.

Для повышения эффективности ФПГ целесообразным считается решение следующих задач:

- включать в состав ФПГ не только крупные, но и средние предприятия;
- расширять создание дочерних предприятий;
- расширять участие государства по системе межбанковского кредита;
- активизировать создание региональных ФПГ с привлечением средств местных бюджетов;
- расширять систему создания ФПГ для решения социально-экономических проблем региона по инициативе местной администрации.

Формирование российских ФПГ происходит на основе холдинга или объединения капиталов (системы участия). Холдинг предполагает наличие материнской и дочерних компаний, где первая владеет контрольными пакетами акций других. Это достигается двумя путями: 1) созданием новых предприятий с решающим правом голоса в структуре управления ФПГ; 2) приобретением контрольного пакета акций действующих предприятий напрямую или через дочерние структуры.

Идея создания холдинговой компании состоит в таком соединении различных видов бизнеса, чтобы между ними возникла синергия или усилилось их взаимное влияние. Одной из разновидностей подобного объединения является формирование под контролем банка промышленно-финансовой группы холдингового типа. В этом случае предприятия обретают эффективного собственника, способного обеспечить их устойчивое развитие и располагающего необходимыми для этого ресурсами. Для координации инвестиционной деятельности группы образуется единая холдинговая компания, осуществляющая контроль через советы директоров банков и предприятий.

### **Вопросы для самоконтроля**

1. Назовите основные организационно-правовые формы предприятий.
2. Назовите основные виды хозяйственных обществ и товариществ.
3. В чем состоит отличие хозяйственных обществ от товариществ?
4. Какая ответственность возлагается на участника полного товарищества?
5. Чем складочный капитал отличается от уставного капитала?
6. В чем состоят особенности функционирования акционерных обществ?
7. Поясните основные отличия между открытым и закрытым акционерным обществом.
8. Назовите основные виды акций акционерных обществ.
9. Как формируется уставный капитал акционерного общества?
10. Какие вопросы относятся к компетенции общего собрания акционеров?
11. Что такое зависимые и дочерние общества?



12. Дайте понятие производственного кооператива (артеля).
13. Что является учредительным документом производственного кооператива?
14. Что такое унитарное предприятие?
15. Какие виды унитарных предприятий Вы знаете?
16. Назовите основные виды некоммерческих предприятий?
17. Какую ответственность по своим обязательствам несёт учреждение?
18. Назовите основные формы объединения предприятий.
19. Назовите основные признаки концернов и конгломератов.
20. Что представляет собой холдинг и финансово-промышленная группа?

## Глава V. Бизнес-планирование в деятельности предпринимательских структур

### 5.1 Понятие, цели и задачи бизнес-плана

**Бизнес - план** – это документ внутрифирменного планирования, описывающий основные разделы развития предприятия на конкурентном рынке с учетом собственных и заемных финансовых средств, материальных и кадровых возможностей и предполагаемых рисков, возникающих в процессе реализации предпринимательских проектов.

**Бизнес - план** позволяет определить стратегию развития предприятия в условия конкуренции и оценить предпринимательские возможности. Составление бизнес - плана связано с эффективным способом мобилизации предпринимательских качеств, таких, как умение определять цели и задачи, находить возможности повышения конкурентоспособности предприятия.

**Бизнес-план** составляют в зависимости от особенностей развития предприятия, определяя целесообразность вложения инвестиций именно в конкретный проект. Одно из главных требований, предъявляемых к разработке бизнес-плана является анализ слабых и сильных сторон бизнеса для обоснования экономической целесообразности, предлагаемых мероприятий.

#### **Цели бизнес - плана:**

- описать предполагаемую деятельность предприятия на планируемый период, связанную с разработкой новых товаров и услуг (открытием новых направлений бизнеса, выявлением потенциальных финансовых возможностей и т.д.);
- определить основные финансовые показатели на последующий период (3-5 лет) с учетом уровня спроса целевого рынка;
- произвести оценку имеющихся ресурсов и определить потребности в дополнительном внешнем финансировании;
- привлечь потенциальных инвесторов;
- стимулировать разработку стратегических перспектив и выработку оперативных тактических мероприятий для их достижения;
- выявить сильные и слабые стороны, возможности и угрозы бизнеса;
- разработать альтернативные стратегии развития бизнеса.

#### **Задачи бизнес - плана:**

- выявление методов и средств для достижения поставленных целей;
- получить необходимые вложения капитала от инвесторов;
- оценить емкость и перспективы развития потенциального рынка сбыта;
- оценить затраты на производство продукции (оказания услуг);
- определить показатели, в соответствии с которыми будет регулярно вестись контроль за деятельностью предприятия.

Общая схема бизнес - планирования представлена на рис. 5.1



Рис. 5.1 Схема бизнес - плана

Бизнес-план можно рассматривать как ключевой инструмент, позволяющий решать стратегические и тактические задачи. Это обусловлено тем, что проведение организационно – управленческой и финансово – экономической оценки состояния бизнеса в процессе разработки бизнес-плана позволяет выявить новые ресурсы и возможности для завоевания целевых потребителей, достижения относительной стабильности и формирования инвестиционных целей на планируемый период.

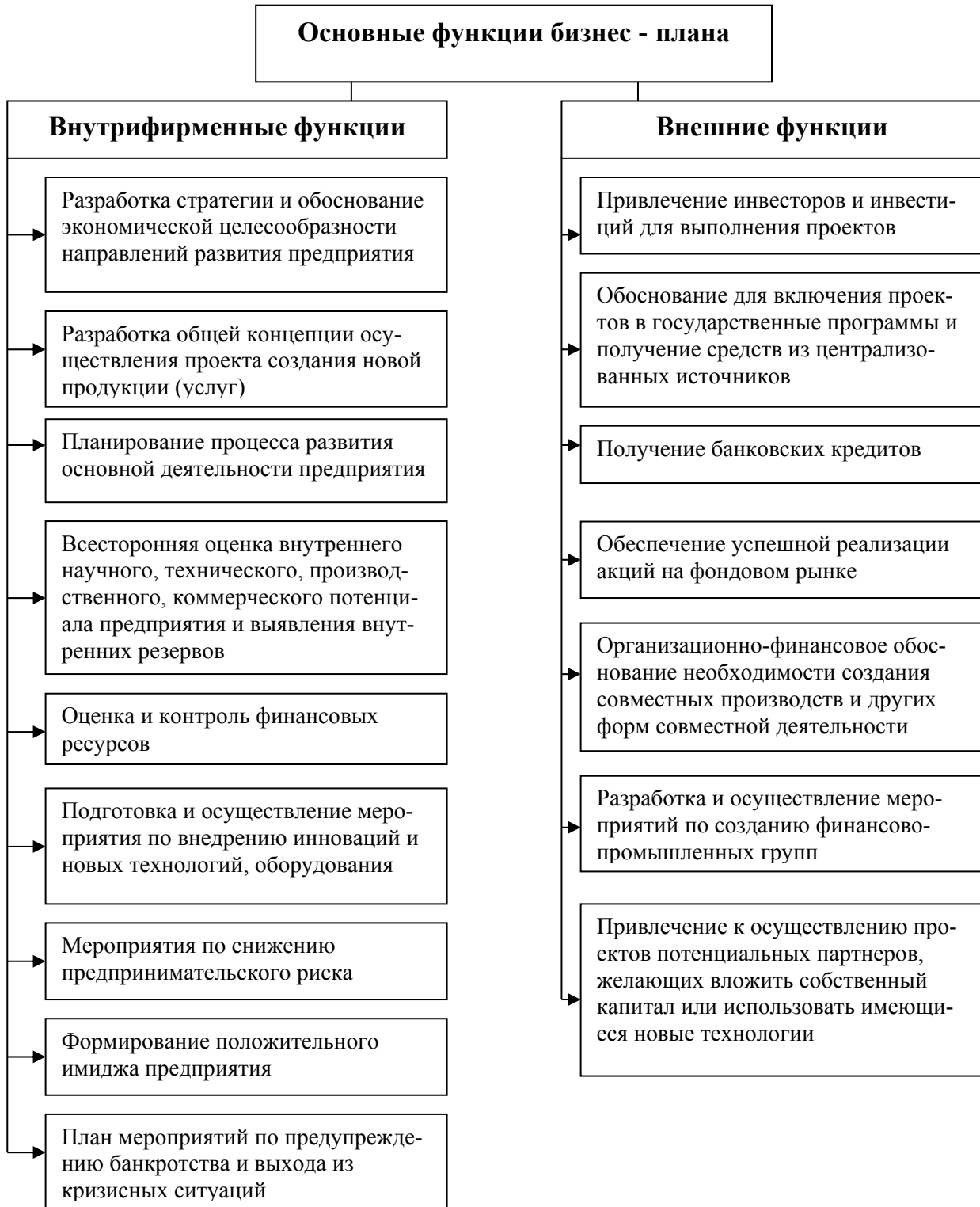
## 5.2 Основные функции бизнес - плана

Основные функции бизнес – плана подразделяются на две группы: внутрифирменные и внешние функции (рис.5.2).

**Внутрифирменные функции** связаны с разработкой стратегии развития предприятия, общей концепцией осуществления проекта, создания новой продукции, внедрения новых технологий и оборудования, оценки предпринима-

тельского потенциала и выявления резервов, а также мероприятий по снижению риска и формированию положительного имиджа предприятия.

**Внешние функции** направлены на формирование бизнес - плана, позволяющего эффективно распоряжаться инвестициями и привлечь к реализации планов развития предприятия потенциальных партнеров, которые могут вложить собственный капитал или технологии.

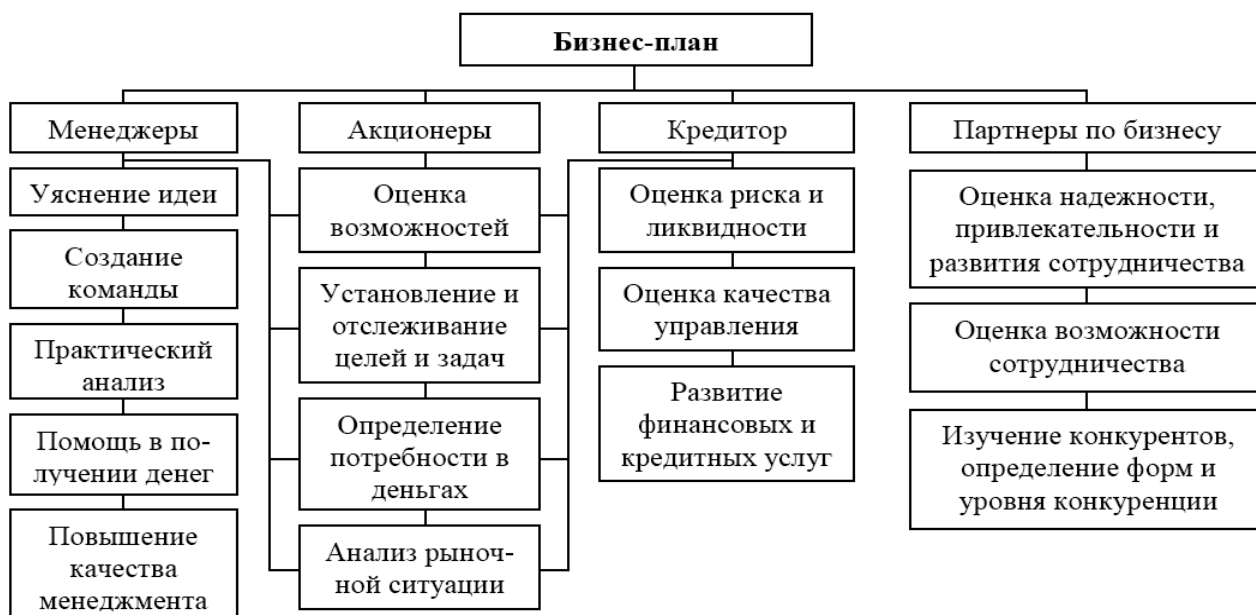


**Рис. 5.2 Основные функции бизнес - плана**

### 5.3 Содержание бизнес-плана

**Бизнес – план** - это главный документ взаимодействия основных участников (партнеров): инвесторов, заказчиков, руководителя проекта и его команды, потребителей и других заинтересованных сторон.

На рис.5.3 представлена схема задач основных участников разработки бизнес - плана.



**Рис.5.3 Задачи основных участников разработки бизнес плана**

**Структура бизнес - плана** определяется направленностью и масштабом бизнес - проекта, сферой предпринимательской деятельности, организационной структурой предприятия, наличием конкурентов и перспективами роста.

Таблица 5.1

**Содержание основных разделов бизнес - плана**

Разделы бизнес - плана	Краткая характеристика	Примечание
Титульный лист	Содержит: название предприятия; реквизиты предприятия; указание организационно-правовой формы предприятия; сведения о составе учредителей; информация о периоде планирования; составитель бизнес-плана.	Грамотно оформленный титульный лист придаст бизнес-плану профессиональный вид.
Резюме	Содержит описание: основные цели проекта; предлагаемого продукта или услуги; способов решения поставленной задачи; планируемого результата и оценку	Целью данного раздела является привлечение интереса к проекту, описание возмож-

	эффективности проекта; конкурентных преимуществ проекта; необходимой суммы инвестиций.	ностей для бизнеса и стратегии реализации.
Описание объекта	Содержит описание: характеристики объекта (продукции или услуги); функций объекта; сферу применения; отличительные особенности; лицензионно - патентные права.	Описание объекта содержит данные, которые позволяют представить разработываемый объект со всеми его отличительными характеристиками.
Характеристика отрасли	Содержит описание отрасли: описание аналогов предлагаемого объекта; их отличительные особенности; конкурентоспособность аналогов и перспективы их развития.	Характеристика отрасли дает информацию о конкурентах, их существующих и потенциальных возможностях.
Маркетинговый план	Изучает, формирует структуру и уровень спроса, а также содержит описание: маркетинговой среды; потребителей продукции или услуги, их вкусов и предпочтений; платежеспособности потребителей; сильные и слабые стороны конкурентов; оценку доли рынка; характеристику рынка; рекламную политику; ценовой политики; товарной политики; послепродажного обслуживания; прогноз объемов продаж.	Дает информацию о конкурентной среде, позволяет определить целевую группу потребителей, выбрать наиболее эффективные средства продвижения продукции.
Производственный план	Содержит комплекс программ для производства и реализации продукции: план исследований и разработок; источники получения ресурсов; производственные мощности; производственные процессы; характеристика оборудования; возможности модернизации производства.	Представление информации относительно мер направленных на повышение эффективности организуемого производства.
Организационный план	Содержит способы управления и реализации бизнес-плана: размещения предприятия и недвижимого имущества; источники снабжения материалами; квалификационные требования; стимулирование персонала; состав подразделений и их функций.	Приводится информация об организационной структуре предприятия, кадровой политике и системе для достижения высоких экономических результатов.

Финансовый план	Содержит описание финансового обеспечения предполагаемого проекта: потребность в финансовых средствах; структуру капитала; источники финансирования; финансовые показатели; организации финансового планирования, учета и анализа; оценку инвестиционной привлекательности проекта.	Приводится информация об уровне финансовой устойчивости предприятия.
Юридический план	Обеспечивает правовую поддержку разрабатываемого проекта: условия оформления и регистрации предприятия; вопросы лицензирования; вопросы сертификации; патентные права; условия реорганизации и ликвидации.	Приводится информация по правовому обеспечению деятельности предприятия: форме собственности и правовом статусе предприятия.
Управленческий план	Содержит описание функций и задач менеджмента в обеспечении успешной реализации бизнес - плана: структуру и систему управления; порядок и процедуру управления; политику в области подготовки кадров; механизмы стимулирования.	Обобщается деятельность по координации работы всех участников функционирования организационного механизма.
Оценка и страхования риска	Содержит описание возможных рисков: политических; финансово-экономических; организационных.	Приводится перечень возможных рисков с указанием вероятности их возникновения и ожидаемого ущерба, описание организационных мер по управлению рисками и их устранению.
Оценка эффективности предпринимательского проекта	Содержит общую оценку эффективности предпринимательского проекта: показатели прибыли; показатели рентабельности; долговременные перспективы разрабатываемого бизнес - плана.	Анализируют главные достоинства и недостатки проекта, вероятность осуществления проекта и оценка целесообразности реализации проекта.

## **Вопросы для самопроверки**

1. Для чего необходимо составлять бизнес-план?
2. Назовите цели и основные задачи, решаемые при разработке бизнес-плана.
3. Назовите основные функции бизнес – плана.
4. Что включает в себя схема бизнес – плана?
5. Имеются ли, на Ваш взгляд, особенности планирования предприятий малого бизнеса?
6. Каковы рекомендуемые разделы бизнес-плана создания малого предприятия?
7. Какие разделы бизнес-плана имеют наиболее важное значение для малого предприятия?
8. Каким образом следует описать в бизнес-плане услуги, которые предполагает оказывать создаваемое предприятие?
9. Назовите основных участников разработки бизнес-плана.
10. Какие задачи решают основные участники разработки бизнес-плана?
11. Раскройте содержание маркетингового плана.
12. Раскройте содержание управленческого плана.
13. Раскройте содержание организационного плана.
14. Раскройте содержание финансового плана.
15. В чем состоит оценка экономической эффективности предпринимательского проекта?



## Глава VI. Деловые игры как современные технологии обучения

### 6.1 Деловая игра №1 «Организация собственного дела, выбор организационно - правовой формы предприятия»

**Цель деловой игры.** Базируясь на многообразии форм собственности предприятий, выбрать тот вид предпринимательской деятельности (выбор партнеров, клиентов, посредников), который наиболее перспективен, и привести его обоснование.

Принимая решение о выборе организационно - правовой формы предприятия, предприниматель определяет требуемый уровень и объем возможных прав и обязательства в зависимости от направления и содержания будущей предпринимательской деятельности, возможного круга партнеров в соответствии с действующим законодательством.

**Задание.** Из состава участников формируется экспертная группа в количестве от 3 до 5 человек, возглавляемая проводящим деловую игру преподавателем. Остальные участники разбиваются на 4 (четыре) команды, каждая из которых подготавливает «визитную карточку» своего предприятия.

#### **Задачи, поставленные перед участниками:**

- сформулировать цель, предпринимательскую идею;
- обосновать экономическую сущность предпринимательской деятельности;
- показать наличие инновационной составляющей (новой системы управления производством, качеством, внедрение новых методов организации производства или новых технологий);
- предложить товар или услугу, обладающий высоким уровнем конкурентоспособности;
- определить тип и произвести выбор поставщиков, посредников, покупателей;
- обосновать предпосылки для успешного предпринимательского старта;
- представить «визитную карточку» предприятия.

Участники должны составить учредительные документы (устав предприятия, учредительный договор), выбрав одну из приведенных организационно-правовых форм предприятий:

- полное (командитное) товарищество;
- общество с ограниченной ответственностью;
- акционерное общество;
- производственный кооператив;
- унитарное предприятие.

Каждая команда должна представить «визитную карточку» своего предприятия, которая должна включать:

- общую характеристику предпринимательской деятельности (предпринимательская идея, цель, экономическая сущность предпринимательской деятельности);

- особенности рынка, профиль потребителя (предпринимательская среда);
- описание основных конкурентов, их сильные и слабые стороны;
- сравнительный анализ преимуществ и недостатков выбранной организационно-правовой формы предприятия;
- способ принятия решений (на коллективной основе или единолично предпринимателем).

Каждая команда должна заполнить анкету оценки текущей деятельности.

Таблица 6.1

### Юридическое лицо

Вид юридического лица	Учредители	Форма учредительных документов

Таблица 6.2

### Вид предпринимательской деятельности

Вид предпринимательской деятельности	Преимущества	Недостатки

Таблица 6.3

### Организационно - правовая форма предприятия

Организационно-правовая форма предприятия	Преимущества	Недостатки

Таблица 6.4

### Анкета оценки текущей деятельности

1.	Должность	
2.	Требования	
3.	Функции, задачи	
4.	Дополнительные требования	
5.	Дата реализации проекта	

## 6.2 Деловая игра №2 «Порядок создания и регистрации предприятия»

**Цель деловой игры.** Обосновать порядок создания нового предприятия и государственной регистрации в соответствии с требованиями действующего законодательства.

Все созданные предприятия должны пройти процедуру государственной регистрации согласно требованиям действующего законодательства. Только зарегистрированному юридическому лицу выдается свидетельство о регистрации, в противном случае его деятельность будет признана незаконной и запрещена.

**Задание.** Необходимо сформировать 3 (три) команды участников:

- команда предпринимателей;
- команда государственных структур;
- команда экспертов.

**Задачи, поставленные перед участниками:**

- сформулировать цели и задачи создания нового предприятия;
- обосновать условия создания предприятия;
- сформулировать этапы создания нового предприятия (в виде схемы);
- представить порядок государственной регистрации предприятия (этапы, необходимые документы);
- обосновать бюрократические сложности, связанные с оформлением документов.

Участники должны также составить учредительные документы и документы для государственной регистрации предприятия: устав предприятия, договор о создании и деятельности предприятия, протокол №1, заявление учредителя.

Команда предпринимателей должна пройти все этапы создания и регистрации предприятия.

Команда государственных структур должна разбиться на соответствующие структуры, прохождение которых позволит предпринимателям достигнуть поставленной цели.

Команда экспертов должна оценить, насколько грамотно и обоснованной предприниматели действуют для достижения поставленной цели, взаимодействуя с государственными структурами. Система оценки экспертов – балльная оценка от 1 до 5 баллов.

### 6.3 Деловая игра №3 «Построение организационной структуры управления предприятия»

**Цель деловой игры.** Состоит в освоении практических навыков построения организационной структуры управления предприятием.

**Задание.** Из состава участников формируется экспертная группа в количестве от 3 до 5 человек, возглавляемая проводящим деловую игру преподавателем. Остальные участники разбиваются на 4 (четыре) команды, каждая из которых подготавливает краткую характеристику предприятия в виде табл. 6.5

Таблица 6.5

#### Краткая характеристика предприятия - объекта исследования

Показатели	Наименование предприятия			
	№ 1	№ 2	№ 3	№ 4
1. Организационно-правовая форма предприятия 2. Направление специализации 3. Краткое описание технологии производства 4. Краткое описание основных элементов внешней и внутренней среды предприятия 5. Численность работников, чел., в том числе аппарата управления 6. Объем производимой продукции (работ, услуг) 7. Расходы на производство и реализацию продукции, тыс. руб. 8. Расходы по организации и управлению предприятием в расчете на одного работника аппарата управления, тыс. руб.				

Деловая игра состоит из следующих основных разделов и этапов (табл. 6.6).

Таблица 6.6

#### Рекомендуемая последовательность проведения деловой игры

Наименование разделов деловой игры	Наименование этапов деловой игры
1. Организация подразделений предприятия	1. Анализ производственной задачи и составление функциональной диаграммы предприятия; 2. Формирование должностей на предприятии; 3. Формирование подразделений предприятия.
2. Построение организационной структуры управления предприятием	4. Определение уровней организации; 5. Построение организационной структуры предприятия; 6. Определение связей и распределение управленческих функций между подразделениями; 7. Оценка эффективности организационной структуры управления предприятием.

Для оценки эффективности предлагаемых организационных структур управления командам выдаются следующие нормы управляемости линейных и штабных руководителей (табл.6.7).

Таблица 6.7

### Нормы управляемости линейных и штабных руководителей

Уровень производства	Тип организации производства		
	Массовое и крупносерийное	Индивидуальное и мелкосерийное	Серийное
Высший (штабной)	5-6 чел.	3-4 чел.	4-5 чел.
Низший (линейный)	11-15 чел.	7-11 чел.	9-13 чел.

**Первый этап.** *Анализ производственной задачи и составление функциональной диаграммы предприятия.*

Общая производственная задача предприятия разбивается на ряд подзадач и осуществляется следующим образом:

- выделение объектов деятельности предприятия с учетом его планируемой специализации;
- выделение отдельных этапов деятельности (или видов работ) с учетом технологии производства (например, складирование, сборка, упаковка и т.д.);
- разделение работ по этапам выполнения на отдельные задачи (задания);
- разделение работ по иерархии исполнения на распорядительные и исполнительные.

В результате каждая команда должна представить функциональную диаграмму своего предприятия (Приложение 9).

При этом условно обозначим буквой «А» – объекты деятельности, «В» – этапы деятельности, «С» – задачи (задания).

**Второй этап.** *Формирование должностей на предприятии.* Формирование должностей на предприятии осуществляется на основе функциональной диаграммы, в которой выделенные задания определяют перечень функциональных особенностей исполнителя

Объединение отдельных задач в единую может проводится двумя способами:

- централизованно, когда однотипные задания, возникающие в различных задачах, передаются одному исполнителю;
- децентрализованно, когда за определенными должностями закрепляют отдельные задания, создавая, таким образом, многофункциональное рабочее место.

Команды разрабатывают полный перечень должностей для рассматриваемого предприятия по одному из указанных выше способов, предварительно представив сравнительную характеристику с указанием положительных и отрицательных сторон (табл. 6.8).

Таблица 6.8

**Формирование должностей на предприятии**

№ п/п	Наименование должности	Характеристика должности	Положительные стороны	Отрицательные стороны
1.				
2.				

**Третий этап. Формирование подразделений предприятия.** Подразделения предприятия формируются путем объединения отдельных должностей с однотипной сферой деятельности. Командам необходимо разработать схему взаимосвязи исполнительских должностей с внутрифирменными подразделениями, воспользовавшись таблицей 6.9

Таблица 6.9

**Формирование подразделений предприятия**

№ п/п	Наименование должностей	Наименование заданий	Наименование подразделений
1.			
2.			

**Четвертый этап. Определение уровней предприятия.** Для решения данной задачи команды заполняют таблицу 6.10

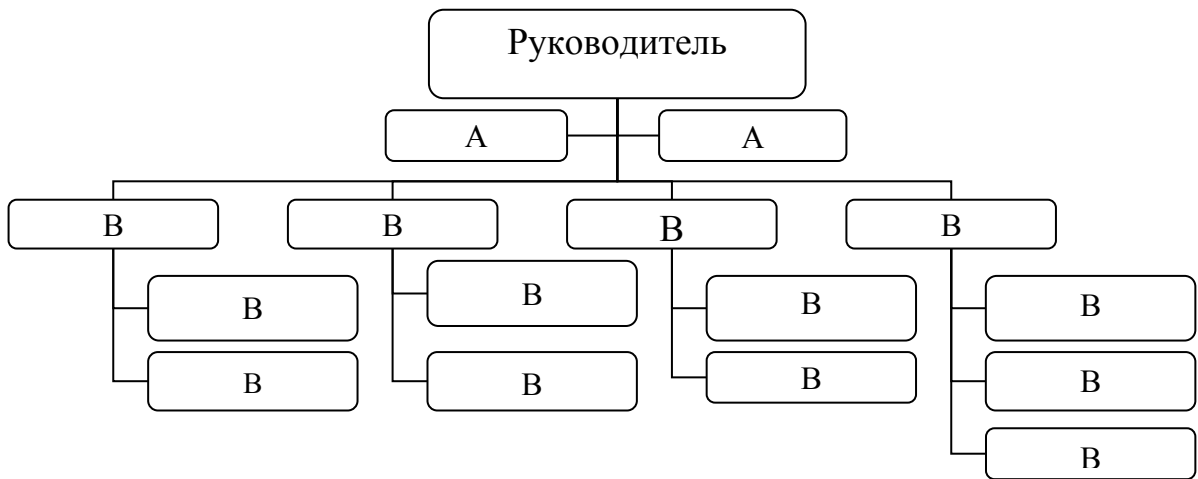
Таблица 6.10

**Определение функциональной характеристики подразделений**

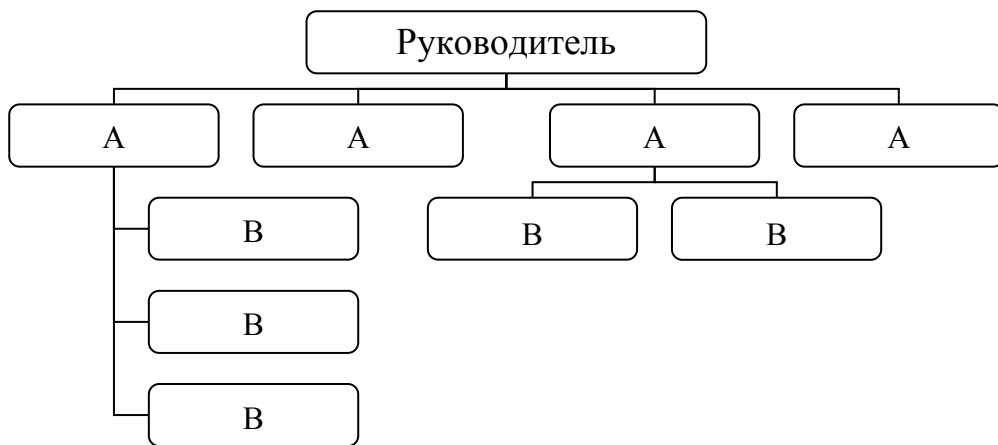
№ п/п	Наименование подразделения	Функциональная характеристика	Количество подразделений	С какими подразделениями связано?
1.				
2.				

Все внутрифирменные подразделения в зависимости от их функциональных характеристик относят к штабным и линейным. Количество однопрофильных подразделений зависит от размера предприятия, его специализации и территориальной рассредоточенности, применяемой технологии производства.

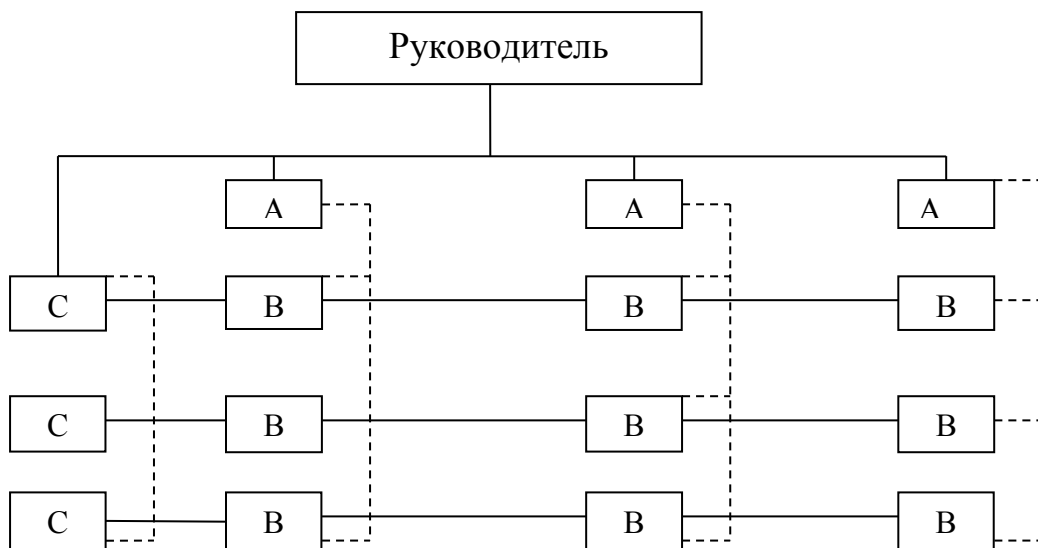
**Пятый этап.** Разработка организационной структуры предприятия. Каждая из команд разрабатывает свой вариант организационной структуры рассматриваемого предприятия и защищает его перед экспертами.



**Рис.6.1** Схема линейно - штабной организационной структуры

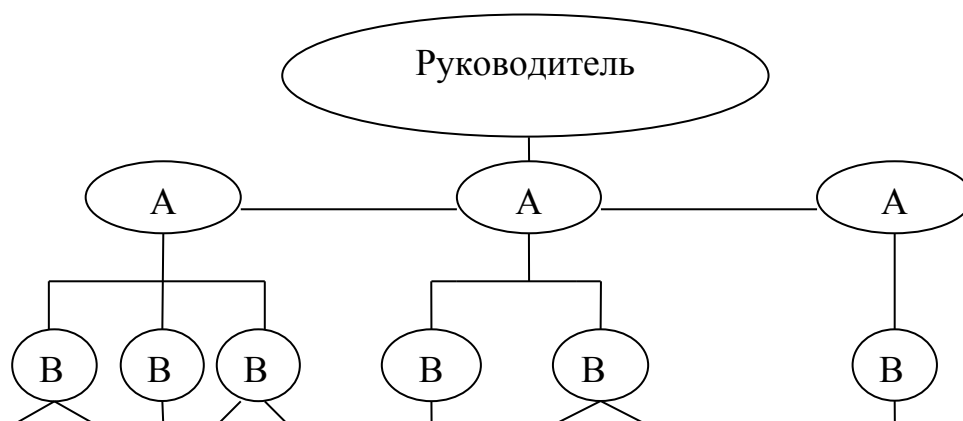


**Рис. 6.2** Схема линейно - функциональной организационной структуры

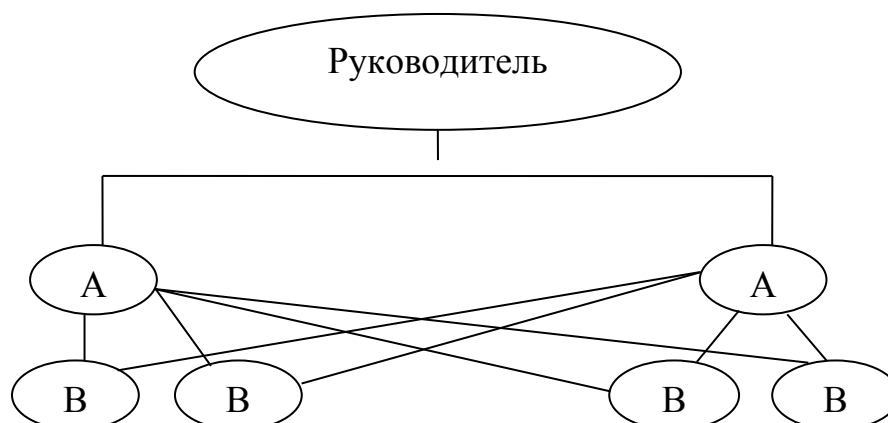


**Рис. 6.3** Схема матричной организационной структуры предприятия

**Шестой этап.** Необходимо обосновать связи подчинения между подразделениями в организационной структуре. Связи подчинения могут быть как линейными (рис. 6.4), так функциональными (рис. 6.5).



**Рис.6.4** Схема организации линейного подчинения на предприятии



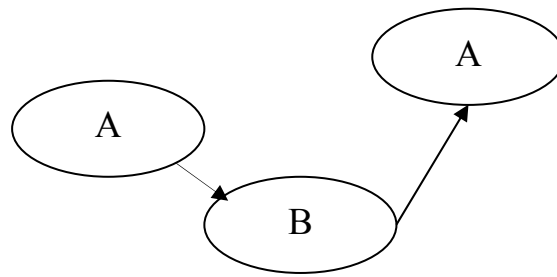
**Рис. 6.5** Схема организации функционального подчинения

Особое внимание необходимо обратить на условия применения централизации или децентрализации управления на предприятии. Делегирование полномочий является составной частью децентрализации. При отсутствии делегирования полномочий управление организацией становится слишком централизованным. Уровень централизации тем ниже, чем больше решений принимается непосредственно на рабочих местах, которые незамедлительно выполняются и носят специальный характер. Главная цель делегирования полномочий – сделать возможной децентрализацию управления организацией.

При обосновании функциональных характеристик подразделений учитываются различные варианты делегирования полномочий.

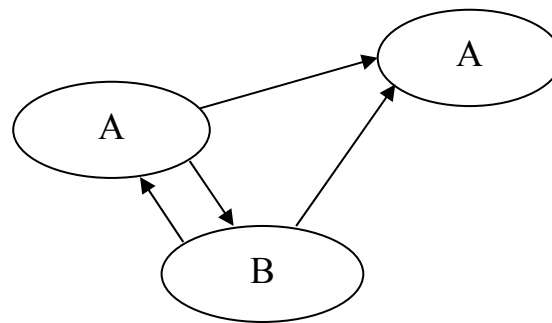
а) полное делегирование полномочий, при котором линейные подразделения выполняют соответствующие задачи и несут полную ответственность за результат (рис. 6.6).





**Рис. 6.6 Схема полного делегирования полномочий**

б) ограниченное делегирование полномочий, при котором линейные подразделения выполняют соответствующие задачи и несут ответственность совместно со штабными подразделениями (рис. 6.7).



**Рис. 6.7 Схема ограниченного делегирования полномочий**

**Седьмой этап.** *Расчет эффективности рекомендуемой организационной структуры управления предприятием.* В заключение деловой игры командам необходимо выполнить расчет экономической эффективности рекомендуемой организационной структуры управления предприятием и представить полученные данные в табл. 6.10

Таблица 6.10

**Сравнительная эффективность различных вариантов организационной структуры управления предприятием**

Показатели	Варианты организационной структуры управления предприятием			
	№ 1	№ 2	№ 3	и т.д.

Нормативные показатели для расчета таблицы берутся командами из исходных данных.

### **Регламент деловой игры:**

1. Начало деловой игры и представление участников команд.

2. Каждая команда делает основной доклад в форме презентации своего предприятия. Порядковый номер выступления команд устанавливается жеребьевкой.

3. После основного доклада выступающей команде задаются по три вопроса от других команд. Первый вопрос задает руководитель проекта, второй - один из участников его команды. Отвечать на вопрос может любой из участников выступающей команды.

4. Руководители всех команд, кроме выступающей в данный момент, выделяются в особую группу оппонентов, которые дают предварительную (до экспертов) содержательную оценку презентации. Оценка производится с учетом основного доклада и ответов на вопросы.

5. После ответов на вопросы и выступлений оппонентов (руководителей других команд) выступающей команде предоставляется право на ответное слово.

6. Каждый из участников игры в начале выступления с вопросом или ответом называет свою фамилию и номер команды. Наиболее отличившихся участников эксперты выделяют в особый список, и они отмечаются персонально по итогам игры.

7. Результаты оцениваются экспертам от 1 до 5 баллов.

8. Итоговая оценка подводится экспертами. При этом по 5 (пяти) бальной системе оцениваются следующие положения:

- качественность и своевременность выполнения командами всех этапов деловой игры;
- соответствие рекомендуемых командами организационных структур управления условиям выбранного предприятия;
- активность участия команд в проводимых дискуссиях и аргументированность их выводов (рекомендаций).

Особое внимание акцентируется на следующих аспектах рассматриваемой задачи:

- понятие организационного структуры предприятия, оценка ее эффективности для функционирования предприятия;
- требования к организационной структуре управления предприятием;
- основные принципы построения организационной структуры предприятия;
- виды организационных структур управления предприятием.

При подведении итогов экспертами отмечаются команды, занявшие первые три места и персонально отличившиеся участники команд.

## 6.4 Деловая игра №4 «Разработка бизнес-плана»

**Цель деловой игры.** Составить бизнес - план предпринимательского проекта. Разработка бизнес - плана является ключевой задачей на этапе создания собственного предприятия. Бизнес - план позволяет оценить потенциальные возможности, затраты и требования предъявляемые к предпринимательскому проекту.

**Задание.** Команды должны разработать бизнес - план предпринимательского проекта, который наиболее перспективен и привести его обоснование.

Бизнес - план является главным документом взаимодействия основных участников (партнеров) разработки:

- менеджеры;
- акционеры;
- кредиторы;
- партнеры по бизнесу.

Необходимо сформировать 5 (пять) команд участников: менеджеров, акционеров, кредиторов, партнеров по бизнесу и экспертов. Каждая команда участников должна определить цели и задачи, которые им необходимо будет решить.

### **Задачи, поставленные перед участниками:**

- сформулировать предпринимательскую идею бизнес - проекта;
- определить стратегию развития предприятия, концепцию разработки проекта создания новой продукции, технологии;
- провести оценку предпринимательского потенциала, сильных и слабых сторон предпринимательского проекта;
- выявить резервы предприятия;
- разработать мероприятия по минимизации степени риска;
- обосновать привлечение инвестиций (банковских кредитов);
- представить бизнес-план предприятия.

### **Задачи команды менеджеров:**

- формирование предпринимательской идеи;
- создание команды;
- привлечение финансовых ресурсов;
- повышение качества менеджмента.

### **Задачи команды акционеров:**

- оценка возможностей;
- постановка целей и задач;
- определение потребностей в финансовых ресурсах;
- анализ рыночной ситуации.

### **Задачи команды кредиторов:**

- оценка ликвидности и рисков;
- оценка качества управления;
- развитие финансовых и кредитных услуг.

### Задачи команды партнеров по бизнесу:

- оценка степени привлекательности предпринимательского проекта;
- изучение конкурентов, определение форм и уровня конкуренции;
- оценка возможностей сотрудников.

Участники должны составить общую схему бизнес – планирования и заполнить следующие таблицы:

Таблица 6.11

### Преимущества и недостатки предлагаемого предприятием товара по сравнению с аналогичными товарами конкурентов

Преимущества	Недостатки	Меры по устранению недостатков

Таблица 6.12

### Основные конкуренты предприятия

Название конкурирующего предприятия	Место расположения	Занимаемая доля рынка, %	Предполагаемый объем продаж	Потенциальные потери

Таблица 6.13

### Конкурентоспособность предприятия и основных конкурентов

Фактор конкурентоспособности	Фирма	Главный конкурент		
		А	В	С
1	2	3	4	5
<b>1.Товар</b>				
1.1 Качество				
1.2 Техничко-экономические показатели				
1.3 Престиж торговой марки				
1.4 Упаковка				
1.5 Уровень послепродажного обслуживания				
1.6 Гарантийный срок обслуживания				
1.7 Уникальность товара				
1.8 Многовариантность использования				
1.9 Надежность				
1.10 Защищенность патентами				

<b>2.Цена товара</b>				
2.1 Розничная цена				
2.2 Процент скидки				
2.3 Сроки платежа				
2.4 Условия предоставления кредита				
<b>3.Каналы сбыта товара</b>				
3.1 Формы сбыта:				
• прямая доставка				
• торговые представители				
• оптовые посредники				
• комиссионеры, маклеры и дилеры				
3.2 Степень охвата рынка				
3.3 Размещение складских помещений				
3.4 Системы транспортировки				
3.5 Система контроля запасов				
<b>4. Продвижение товара</b>				
4.1 Реклама				
• наружная реклама				
• на транспорте				
• реклама в местах продажи				
4.2 Стимулирование сбыта				
• демонстрация товаров				
• бесплатные образцы товаров				
• призы, подарки, конкурсы				
• лотереи, купоны				
<b>4.3 Реализация товара</b>				
<b>Общее количество баллов</b>				

Таблица 6.14

**Стратегия и мероприятия по ее осуществлению**

Стратегия	Состав мероприятий	Ответственные за мероприятие	Срок реализации мероприятия
1	№1 №2 №3		
2	№1 №2 №3		

Таблица 6.15

**Основные средства, необходимые для организации производства**

Основные средства	Физическое состояние	Возможности	Недостатки или доп. потребности
Здания и сооружения			
Обрудование			
Хоз. инвентарь			
Прочее			

Таблица 6.16

**Оперативные план (отчет) предприятия**

Показатель	1-ый месяц	2-ой месяц	и т.д.	Всего за период
Цена товара (тыс.у.д.е)				
Объем продаж (тыс. шт.)				
Доля рынка (%)				
Запасы товаров на складе				

Таблица 6.17

**Отчет о доходах и расходах предприятия**

Показатель	1-ый месяц	2-ой месяц	и т.д.	Всего за период
Выручка от продаж				
Производственные издержки				
Налоги и исчисления				
Валовая прибыль				
Чистая прибыль				

Таблица 6.18

**Отчет о движении денежных средств предприятия**

Показатель	1-ый месяц (квартал, год)		2-ой месяц (квартал, год)		и т.д.	Всего за период	
	план	факт	план	факт		план	факт
1. Доход от продажи товаров и услуг							
2. Издержки на производство и реализацию товаров и услуг							

3.Налоги							
4.Отчисления из фонда заработной платы							
5.Дивиденды							
6.Инвестиции на обновление оборудования							
7.Инвестиции на приобретение нового оборудования							
8.Закупку материалов, сырья, комплектующих							
9.Затраты, связанные с повышением качества товаров							
10.Суммарные затраты							

Эксперты оценивают грамотность обоснованность составления бизнес-плана, активность и подготовленность всех участников дискуссии.

Деловая игра позволяет участникам проявить свои управленческие и творческие способности во взаимодействии участников при разработки бизнес – плана, в выборе рационального использования производственных ресурсов, повышении конкурентоспособности предприятия.

В результате проведения деловой игры эксперты, учитывая сильные и слабые стороны команд, оценивают их по балльной системе от 1 до 5 баллов и выявляют победившую команду.

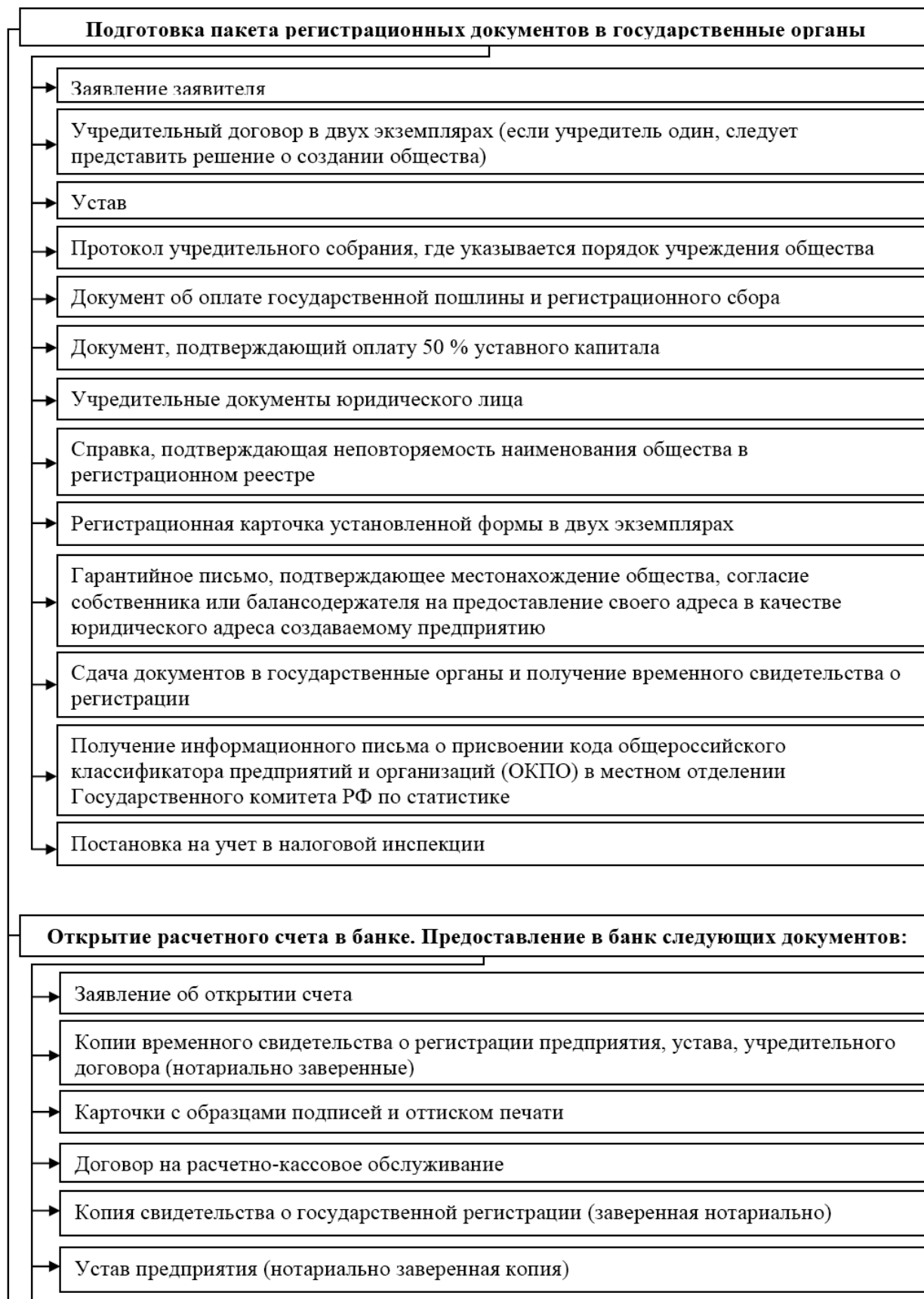
## Список литературы

1. Афонин И.В. Управление развитием предприятия. – М.: Дашков и К, 2007.
2. Барроу К. Бизнес – планирование: Полное руководство / Пер. с англ. М. Веселковой. – М.: ФАИР – ПРЕСС , 2008.
3. Бунич А.А., Гончаров А.А., Попонов Ю.Г. Гражданское право. Учебник – М.: Дашков и К , 2010.
4. Большаков А.С. Современный менеджмент: теория и практика. – СПб: Питер, 2006.
5. Бовыкин В.И. Новый менеджмент. Управление предприятиями на уровне высших стандартов. – М.: «Экономика», 2006.
6. Бизнес – планирование: Учебник / Под ред. Попова В.М., Ляпунова С.И., С.Г. Млодика. – М: Финансы и статистика, 2007.
7. Бизнес – планирование: Учебник для вузов / РЭА им. Г.В. Плеханова; Под ред. В.М. Попова, С.И. Ляпунова. – М.: Финансы и статистика, 2008.
8. Волкова К.А. Предприятие: стратегия, структура, положения об отделах и службах, должностные инструкции. – М.: ОАО «Издательство «Экономика», НОРМА, 2007.
9. Валигурский Д. И. Организация предпринимательской деятельности. – М.: Дашков и К , 2010.
10. Волков О. И. Девяткина О. В. Экономика предприятия. – М.: ИНФРА-М, 2007.
11. Герчиков И.Н. Менеджмент: Учебник для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2008.
12. Горфинкель В.Я., Поляк Г. Б., Швандар О. В. Предпринимательство Учебник. – М.: Банки и биржи: ЮНИТИ-ДАНА, 2012.
13. Гражданский кодекс Российской Федерации. – М.: ИНФРА - М, Норма, 2010.
14. Губин Е.П. Национализация как инструмент государственного регулирования рыночной экономики // Российский судья. – М.: Юрист, 2005, № 2.
15. Горфинкель В.Я., Швандар В.А. Экономика предприятия – М.: ЮНИТИ, 2008.
16. Гражданское право. Часть I /Под ред. Т. И. Илларионовой, Б. М. Гонгало, В. А. Плетнева. – М., 2008.
17. Дорофеев В.Д., Шмелева А.Н., Шестопол Н.Ю. Менеджмент. Учебное пособие. – М.:ИНФРА-М, 2008.
18. Закон Российской Федерации от 3 июля 1991 г. № 1531-1 «О приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации»
19. Индивидуальный предприниматель: практическое руководство. Под общей ред. Ю.Л.Фадеева. – М.: Эксмо, 2010.
20. История предпринимательства России: курс лекций. С.И. Сметанин. – М.: КНОРУС, 2010.
21. Казанцев А. К., Крупанин А. А. Менеджмент в предпринимательстве: Учебное пособие. – М.: ИНФРА – М, 2007.

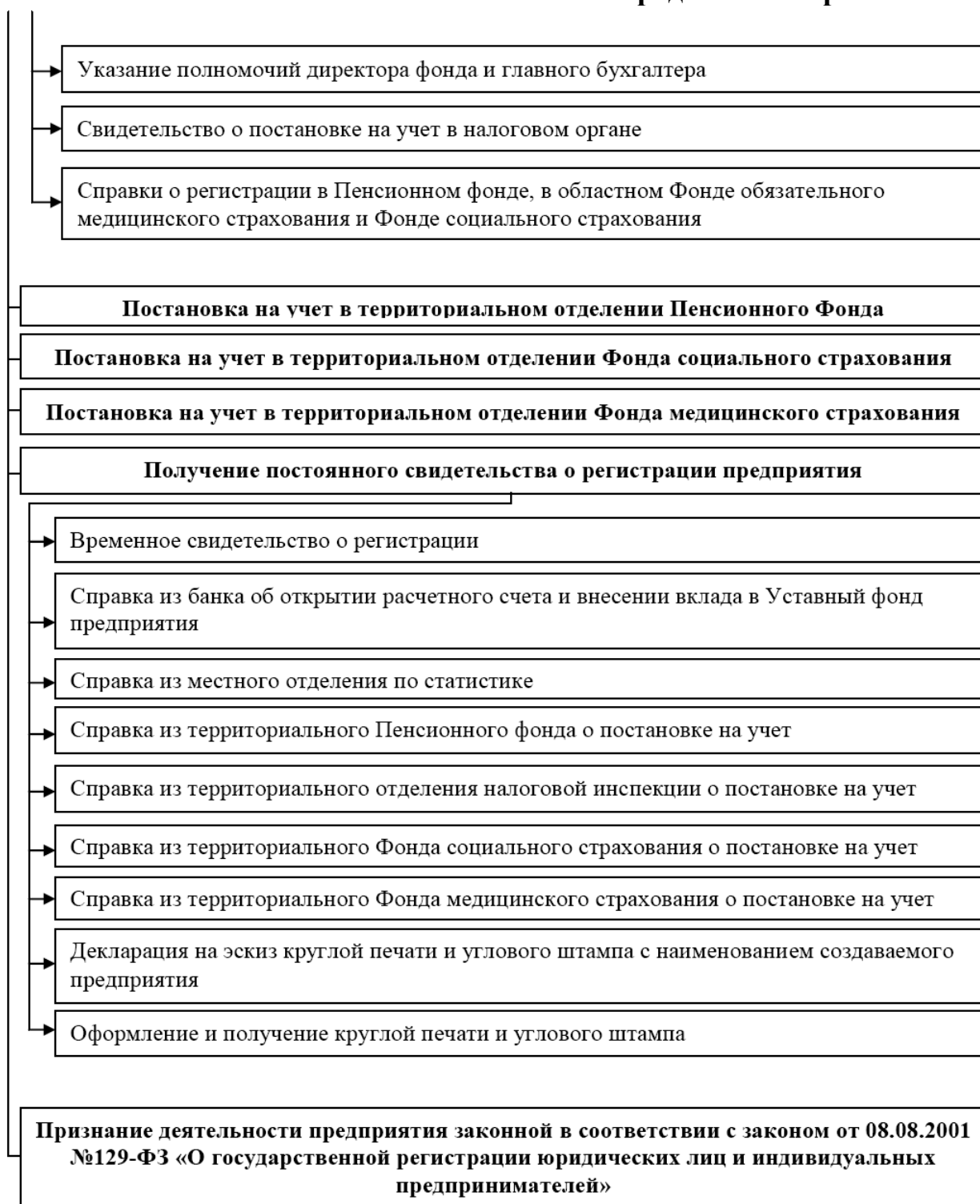


22. Круглова Н. Ю. Основы бизнеса (предпринимательства): учебник / Н.Ю. Круглова. – М.: КНОРУС, 2010.
23. Лукичева Л.И. Управление организацией: Учебное пособие. – М.: Омега-Л, 2006.
24. Малое и среднее предпринимательство в России. 2013: Статистический сборник/ Росстат. – М., 2013.
25. Менеджмент организации. Под ред./ Румянцевой З.П., Соломатина Н.А. – М.: Инфра-М, 2006.
26. Мильнер, Б.З. Теория организаций. – М.: Лань, 2006.
27. Организация предпринимательской деятельности. Схемы и таблицы. Учебное пособие. В.П. Попков; Е.В. Евстафьева. СПб.: Питер, 2011.
28. Организация предпринимательской деятельности: Учеб. пособие /Под ред. А.С. Пелиха. – М.: Март, 2006.
29. Общероссийский классификатор организационно-правовых форм ОК 028-9. – М.: 2007.
30. Попов В.М. Бизнес – планирование : анализ ошибок, рисков и конфликтов / В.М. Попов, С.И. Ляпунов, А. А. Касаткин – М.: КноРус , 2009.
31. Предпринимательство: Учебник / Под ред. М. Г. Лапусты, А. Г. Старостина. – М.:ИНФРА – М, 2009.
32. Приватизация государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации. – М.: Юстицинформ, 2007.
33. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность. М.: Издательский дом «Дашков и К», 2006.
34. Райан Д. Д. Малый бизнес: Бизнес – план предпринимателя / Д. Д. Райан, Г. П. Хидьюк.- СПб.: Нева, 2009.
35. Федеральный закон от 26.12.1995 №208-ФЗ «Об акционерных обществах».
36. Федеральный закон от 08.05.1996 №7-ФЗ «О некоммерческих организациях».
37. Федеральный закон от 08.05.1996 №41-ФЗ «О производственных кооперативах».
38. Федеральный закон от 08.02.1998 №14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью».
39. Федеральный закон от 08.08.2001 №129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей».
40. Федеральный закон от 14.11.2002 №161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях».
41. Федеральный закон «О лицензировании отдельных видов деятельности» от 8.08.2001№ 128-ФЗ.
42. Черняк В.З. История предпринимательства – М: ЮНИТИ, 2010.
43. Черкасов Г.И. Общая теория собственности: Учебное пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.
44. Экономика организаций (предприятий): Учебник для вузов / Под ред. проф. В. Я. Горфинкеля, проф. В. А. Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007.

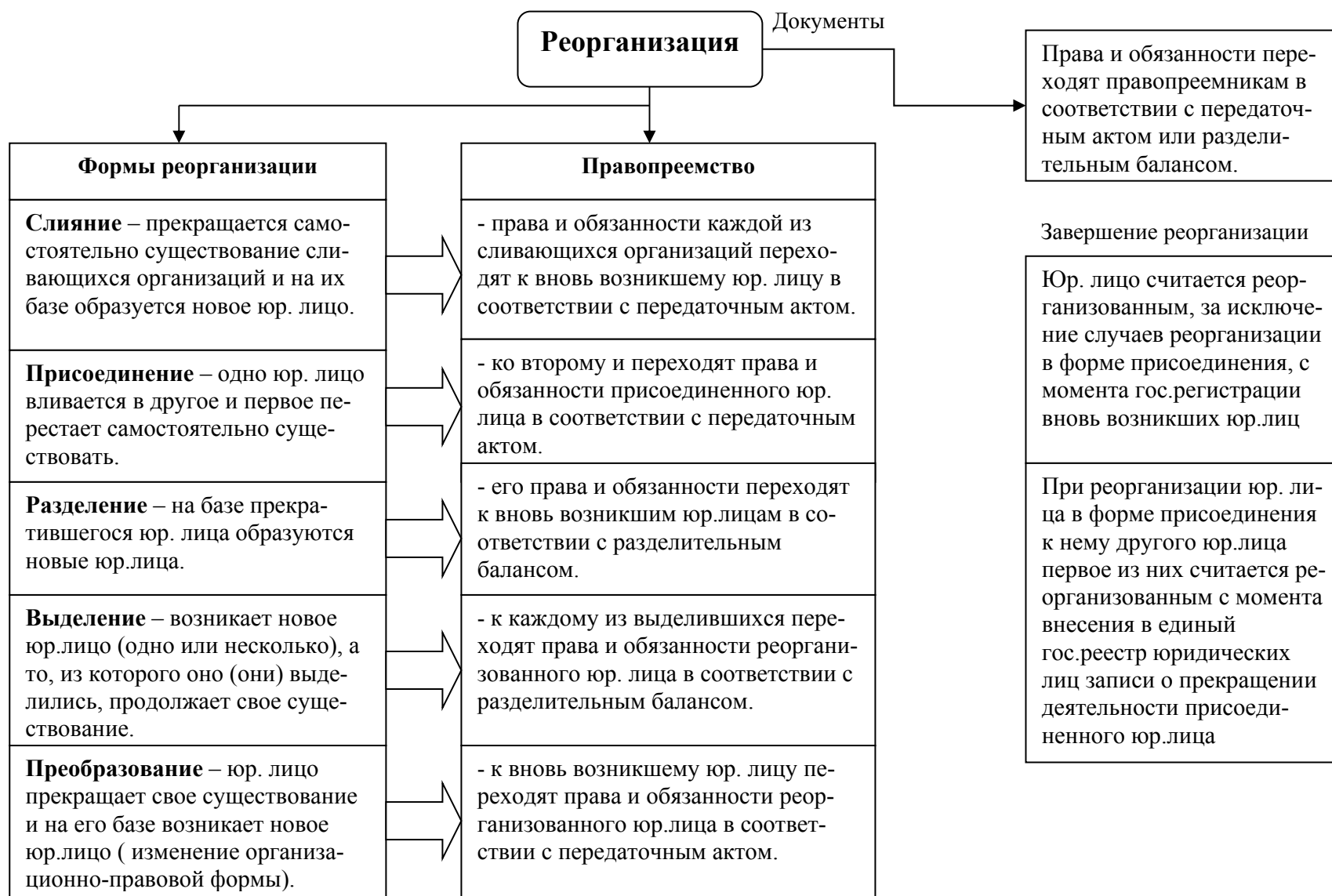
## Порядок государственной регистрации юридического лица



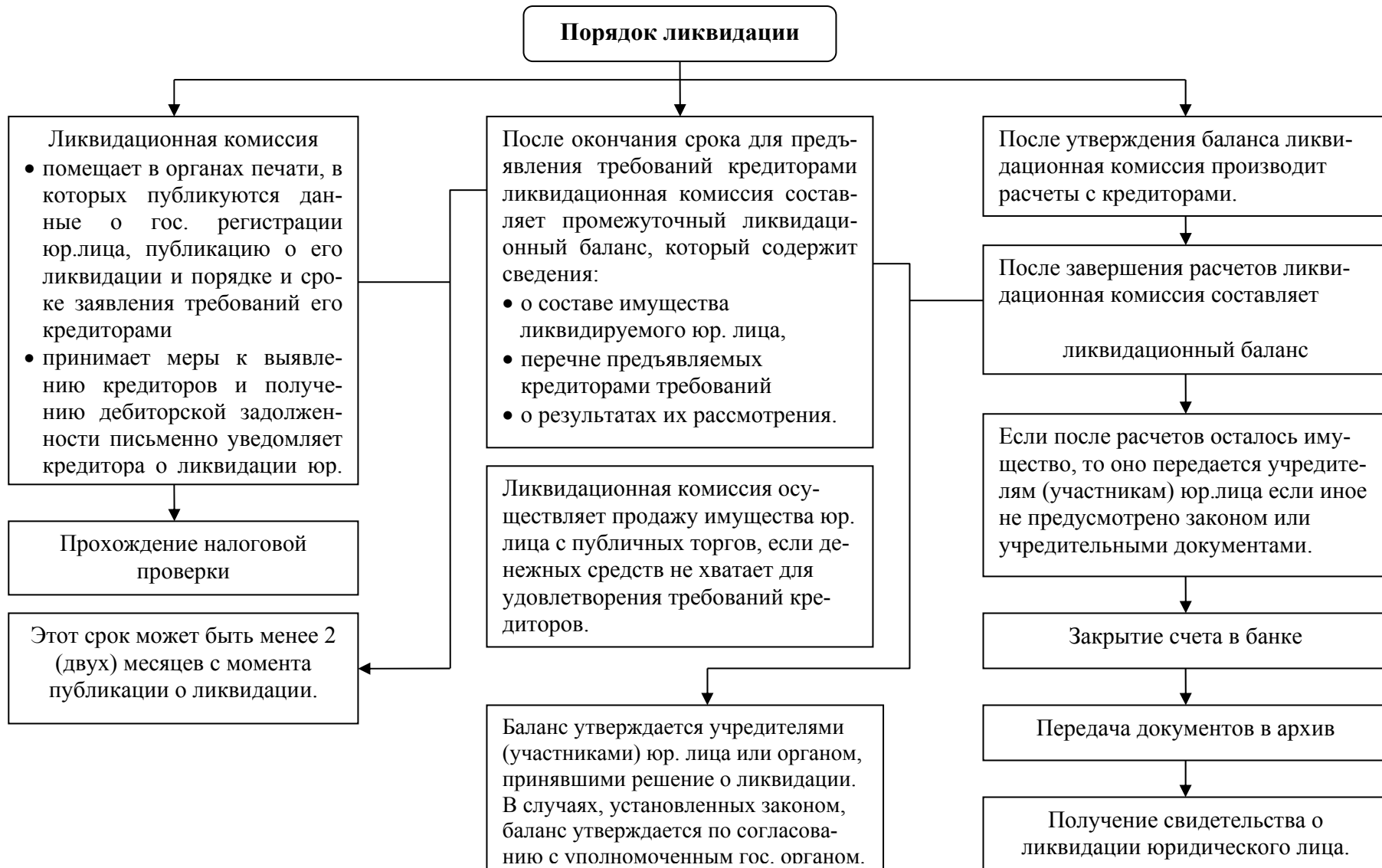
## Продолжение приложения 1



Формы реорганизации юридического лица



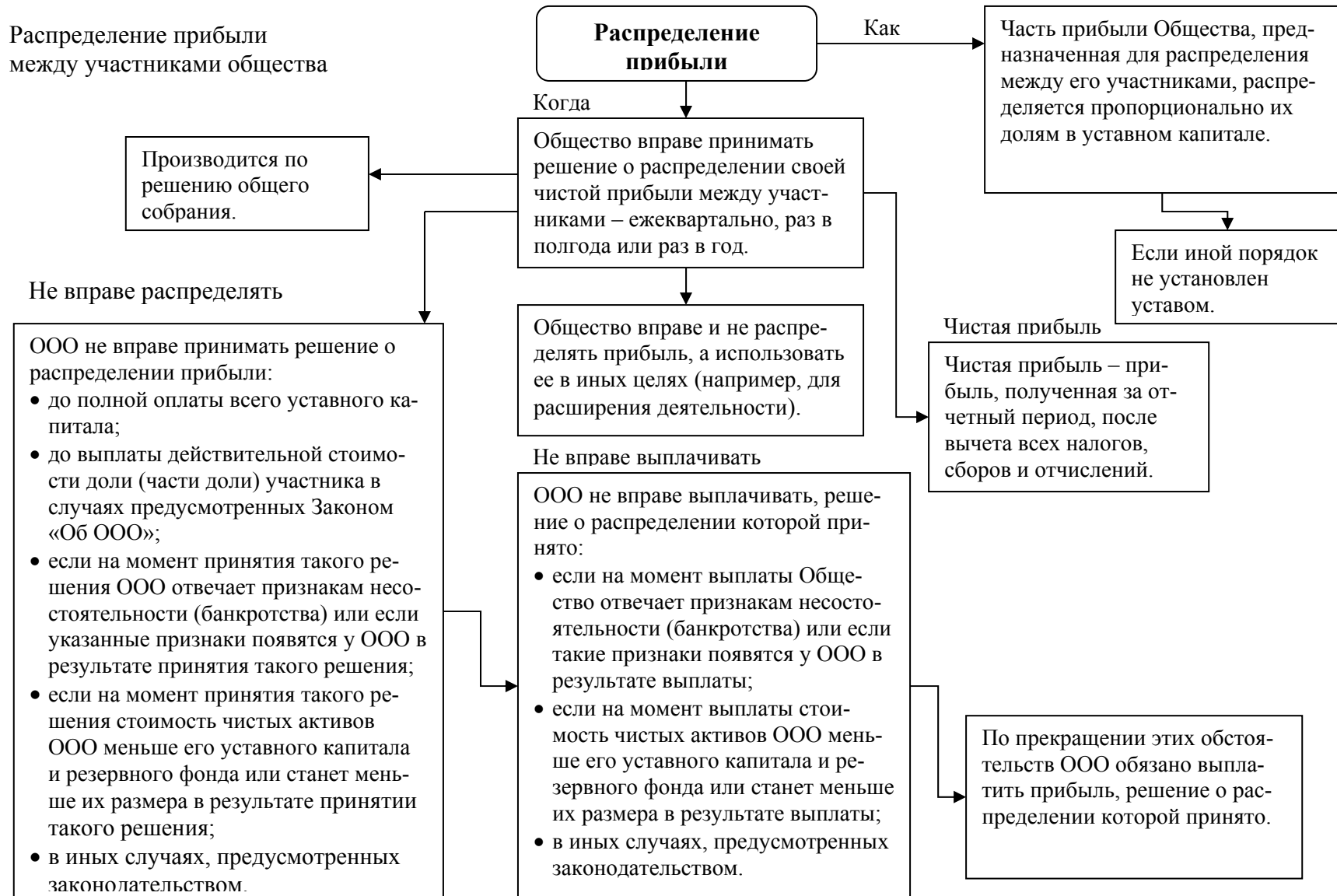
Порядок ликвидации юридического лица



Основные модели управления обществом с ограниченной ответственностью

1-ая модель	2-ая модель	3-я модель	4-я модель	5-я модель	6-я модель	7-я модель	8-я модель
Общее собрание участников	Общее собрание участников	Общее собрание участников	Общее собрание участников	Общее собрание участников	Общее собрание участников	Общее собрание участников	Общее собрание участников
Совет директоров (наблюдательный совет)	Не формируется	Не формируется	Совет директоров (наблюдательный совет)	Не формируется	Совет директоров (наблюдательный совет)	Не формируется	Совет директоров (наблюдательный совет)
Единоличный исполнительный орган (генеральный директор, директор)	Единоличный исполнительный орган (генеральный директор, директор)	Единоличный исполнительный орган (генеральный директор, директор)	Единоличный исполнительный орган (генеральный директор, директор)	Единоличный исполнительный орган (генеральный директор, директор)	Единоличный исполнительный орган (генеральный директор, директор)	Единоличный исполнительный орган (генеральный директор, директор)	Единоличный исполнительный орган (генеральный директор, директор)
Коллегиальный исполнительный орган (правление, дирекция)	Не формируется	Коллегиальный исполнительный орган (правление, дирекция)	Не формируется	Не формируется	Не формируется	Коллегиальный исполнительный орган (правление, дирекция)	Коллегиальный исполнительный орган (правление, дирекция)
Ревизионная комиссия (ревизор)	Не формируется	Не формируется	Не формируется	Ревизионная комиссия (ревизор)	Ревизионная комиссия (ревизор)	Ревизионная комиссия (ревизор)	Не формируется

**Порядок распределения прибыли в обществе с ограниченной ответственностью**



**Преимущества и недостатки организационно-правовых форм  
коммерческих предприятий**

Организационно-правовая форма	Преимущества	Недостатки
Хозяйственные товарищества	Возможность быстрого аккумулирования капитала	Важно наличие особых доверительных отношений. В противном случае может быстро наступить распад товарищества. Сильная зависимость от партнеров и их способностей в осуществлении предпринимательской деятельности
	Объединение материальных и финансовых средств, взаимодополнение участников	В случае банкротства каждый член отвечает не только вкладом, но и личным имуществом
	Более привлекательны для кредиторов, так как их члены несут неограниченную ответственность по обязательства товарищества своим имуществом	Для увеличения капитала не могут привлекаться средства вкладчиков
	Прибыль и убытки распределяются между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале	
Общество с ограниченной ответственностью	Возможность быстрого аккумулирования значительных средств	Уставной капитал не может быть меньше величины, установленной законодательством – 100 МРОТ
	Может быть создано одним лицом. Объединение капиталов не требует личного участия членов в делах ООО	Менее привлекательны для кредиторов, так как члены общества несут только ограниченную ответственность по обязательствам общества
	Члены общества несут ограниченную ответственность по обязательствам общества лишь в пределах вклада в уставной капитал	Число участников не должно превышать 50 человек. В законе предусматриваются более высокие требования к уставному капиталу, его определению и формированию, чем к складочному капиталу товариществ
Общество с дополнительной ответственностью	Имеет те же преимущества и недостатки, что и общество с ограниченной ответственностью, за исключением дополнительной личной ответственности по обязательствам общества	
Акционерное общество	Акционерные общества имеют право выпускать акции – возможность привлечения крупных финансовых средств	Отсутствие возможности у всех акционеров принимать участие в управлении обществом, так как для реального контроля необходимо иметь около 20% акций



## Продолжение приложение 6

	Акционер несет ограниченную ответственность в случае банкротства общества в пределах своих акций	
	Более качественный менеджмент	
Государственные и муниципальные унитарные предприятия	Выполняют общественно-значимые государственные задачи. Предприятия осуществляют деятельность по своим обязательствам в пределах уставного капитала	Ограниченная экономическая самостоятельность
Производственные кооперативы (артели)	Прибыль распределяется между его членами в соответствии с их трудовым вкладом, что материально заинтересовывает членов кооператива в активном участии в трудовой деятельности	Число членов кооператива должно быть не менее 5 человек, что ограничивает возможность действия и управления
	Имущество, оставшееся после ликвидации, распределяется в соответствии с их трудовым участием	Каждый член кооператива имеет только 1 голос в управлении делами независимо от размеров своего имущественного вклада. Субсидиарная ответственность по долгам
	Большие возможности физическим лицам для вступления в кооператив	
	Равные права всех членов в управлении кооперативом, так как каждый имеет только один голос	



Критерии классификации финансово-промышленных групп

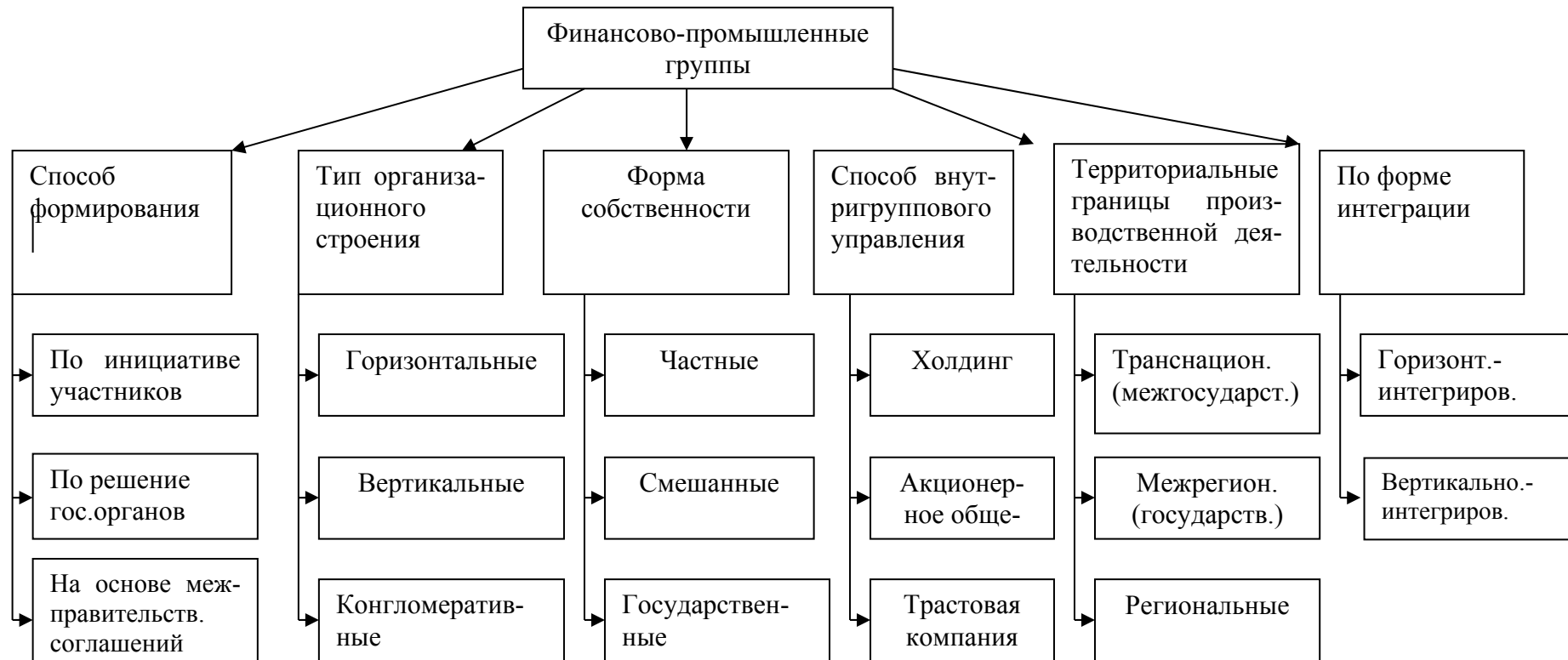
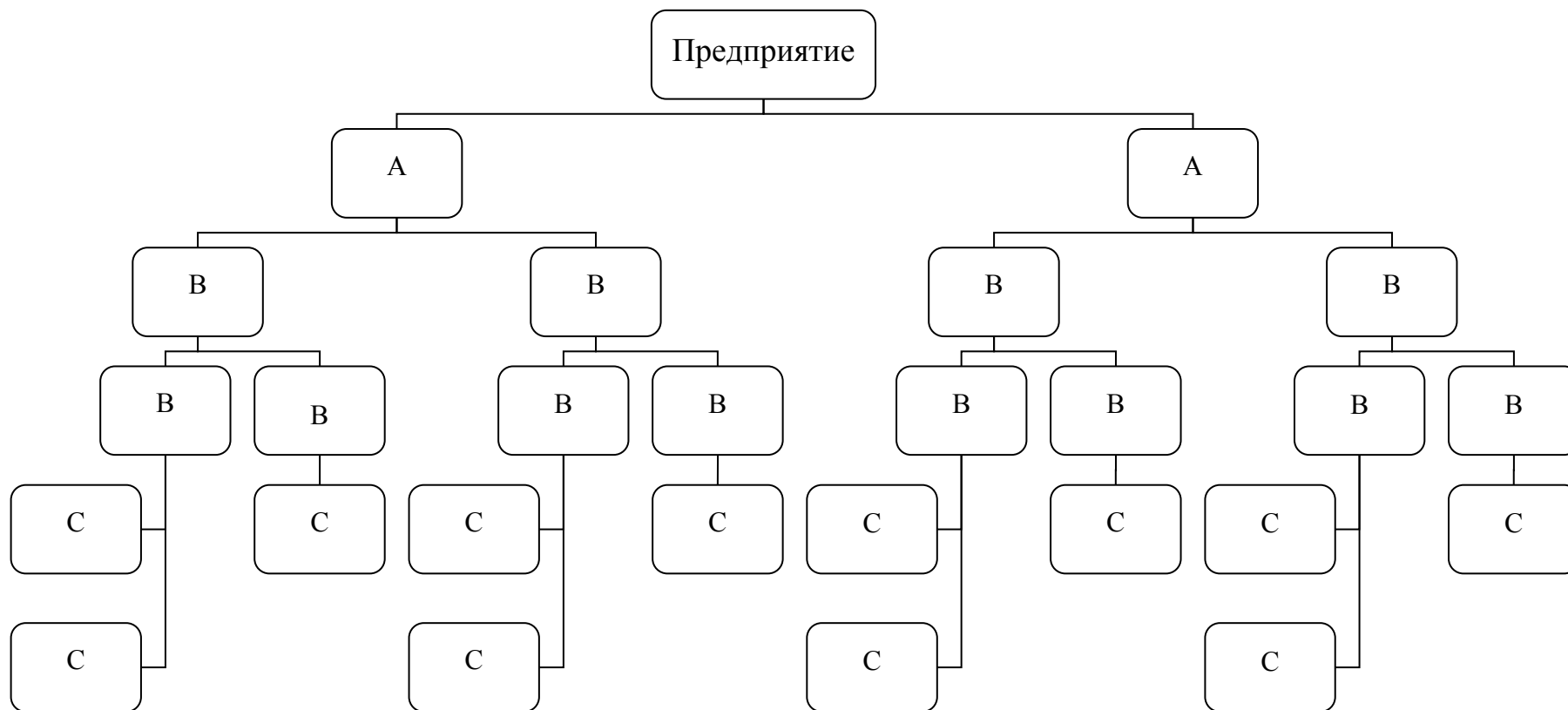


Схема функциональной диаграммы предприятия



В 2009 году Университет стал победителем многоэтапного конкурса, в результате которого определены 12 ведущих университетов России, которым присвоена категория «Национальный исследовательский университет». Министерством образования и науки Российской Федерации была утверждена Программа развития государственного образовательного учреждения высшего профессионального образования «Санкт-Петербургский государственный университет информационных технологий, механики и оптики» на 2009–2018 годы.



## КАФЕДРА ПРИКЛАДНОЙ ЭКОНОМИКИ И МАРКЕТИНГА

Кафедра прикладной экономики и маркетинга была создана в 1995 году в связи с реорганизацией кафедры экономики промышленности и организации производства. С момента основания кафедру возглавляет доктор экономических наук, профессор Олег Валентинович Васюхин.

С 1997 года кафедрой ПЭиМ проводилась подготовка экономистов по специальности 071900 «Информационные системы в экономике», а также бакалавров по направлению 521600 «Экономика». В настоящее время в связи с внедрением в учебный процесс стандартов нового поколения кафедра осуществляет подготовку специалистов по специальности 080801.65 «Прикладная информатика в экономике», бакалавров по направлению 080100.62 «Экономика», магистров по направлению 080100.68 «Экономика», магистерская программа «Экономика предпринимательской деятельности» и магистров по направлению 080500.68 «Бизнес-информатика», магистерская программа «ИТ-консалтинг».

С момента основания кафедры подготовлено в общей сложности более 600 специалистов, магистров и бакалавров. Выпускники кафедры имеют высокий рейтинг на рынке труда Санкт-Петербурга, что снимает проблемы с трудоустройством после окончания университета.

Преподаватели кафедры подготовили учебно-методическое обеспечение и ведут учебный процесс по таким дисциплинам, как «Информатика», «Информационные технологии», «Имитационное моделирование экономических процессов», «Экономика предприятия», «Внутрифирменное планирование», «Экономика информатики», «Экономика защиты информации», «Экономика и социология труда», «Сетевая экономика», «Маркетинг», «Предметно-ориентированные экономические информационные системы», «Экономика рынка недвижимости», «Управление проектами» и др.

Кафедра разрабатывает учебно-методические пособия. За последние несколько лет издано более 20 пособий, в частности, «Экономика предприятия и маркетинг», «Основы ценообразования», «Экономика защиты информации», «Введение в программирование», «Офисное программирование» и др.

Обучение современным информационным технологиям проводится на основе материально-технической базы Гуманитарного факультета (ГФ). Компьютерные классы межкафедральной лаборатории ГФ и собственные ресурсы кафедры ПЭиМ насчитывают более 40 компьютеров и рабочих станций. Используется и лабораторная база других кафедр университета с имеющейся у них новейшей вычислительной, аудио- и видеотехникой.

Кафедра ведет международную научно-педагогическую деятельность, в частности, участвует в долгосрочной программе сотрудничества с Пекинским Механическим институтом в области перспектив экономического развития отраслей народного хозяйства, в рамках которой проводится обучение на кафедре ПЭиМ китайских студентов по направлению «Экономика».

Кафедра также осуществляет разветвленную прикладную научную деятельность, возглавляемую и координируемую профессором Васюхиным О. В., специалистом в области организации производственных структур, на счету которого 63 опытно-конструкторских разработки, одна из которых удостоена бронзовой медали ВДНХ в 1982 году.

Один из важных аспектов кафедральной деятельности - интенсивная научная работа коллектива кафедры. Научную школу кафедры основал в 1975 году доктор экономических наук, профессор Владимир Арсентьевич Петров, выдающийся учёный советского периода, основоположник теории организации группового производства, являвшийся в то время членом Диссертационных советов многих Ленинградских вузов, председателем секции экономики и управления в ЛДНТП, участник международных конференций, книги которого были переведены и издавались в Италии, Болгарии, ГДР и других странах. В настоящее время научная школа профессора В.А. Петрова развивается за счет научных исследований и разработок преподавателей кафедры. За последние несколько лет было подготовлено и защищено 15 кандидатских и 2 докторских диссертации.

В результате обширной научной деятельности кафедра установила и поддерживает эффективное сотрудничество с аналогичными кафедрами СПбГУ, СПбГЭУ, СПб НИУ ВШЭ, СПбГУКиТ, СПбГУТиД, РЭУ им. Г.В. Плеханова и др.

В настоящее время кафедра входит в состав Гуманитарного факультета Санкт-Петербургского национального исследовательского университета информационных технологий, механики и оптики.

Л.П. Сажнева

**Структура и основы деятельности предприятий различных форм  
собственности**

Учебное пособие

В авторской редакции  
Редакционно-издательский отдел НИУ ИТМО  
Зав. РИО  
Лицензия ИД № 00408 от 05.11.99  
Подписано к печати  
Заказ №  
Тираж  
Отпечатано на ризографе

Н.Ф. Гусарова

**Редакционно-издательский отдел**

Санкт-Петербургского национального исследовательского университета информационных технологий, механики и оптики

197101, Санкт-Петербург, Кронверкский пр., 49

