

Ульяновский государственный университет
Институт экономики и бизнеса
Кафедра экономики и организации производства

Л.Ю. Зимина

Формы организации бизнеса

Учебное пособие по дисциплине «Организация предпринимательской деятельности»

УЛЬЯНОВСК

2013

УДК 338.26 (075.8)
ББК 65.291.23я73
3-62

*Печатается по решению Ученого совета
Института экономики и бизнеса
Ульяновского государственного университета*

Рецензент — доцент кафедры экономики и организации
производства Института экономики и бизнеса
Ульяновского государственного университета,
к.э.н., доцент ***Е. В. Бакальская***

Зими́на Л. Ю.
3-62 **Формы организации бизнеса** : учеб. пособие / Л. Ю. Зими́на. – Ульяновск : УлГУ,
2013. – 52 с.

В учебном пособии рассматриваются теоретические вопросы одной из тем дисциплины «Организация предпринимательской деятельности». Особое внимание уделяется различным формам организации бизнеса в современной экономике.

Учебное пособие предназначено для студентов вузов, обучающихся по экономическим специальностям и направлениям подготовки, а также для всех, кто интересуется вопросами в области организации, функционирования и развития деятельности фирмы.

УДК 338.26 (075.8)
ББК 65.291.23я73

© Ульяновский государственный университет, 2013
© Зими́на Л. Ю., 2013

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	4
1. Понятие, основные признаки и сферы предпринимательской деятельности	6
2. Инфраструктура современного бизнеса	10
3. Типология организационных форм бизнеса	12
4. Базовые формы организации предпринимательской деятельности.....	15
5. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности в России	19
6. Специфические формы организации бизнеса.....	27
7. Интеграционные формы организации бизнеса.....	38
Контрольные вопросы для закрепления материала:.....	48
Задания для семинарских занятий:	49
Библиографический список	50

Введение

Основной вопрос, с которым сталкивается человек при создании новой фирмы – выбор формы ее организации. И это не просто формальное решение, оно определяет будущее компании, долю ответственности ее участников, риски, права и обязанности, входящих в нее членов.

Идеальной формы организации бизнеса не существует. Более того, в современной экономике наблюдается значительное разнообразие организационных форм, которые с различных позиций характеризуют, каким образом предприниматели организуют свое дело, как они взаимодействуют друг с другом и с другими участниками экономических отношений. На одной стороне этих отношений всегда стоит государство, которое видит в субъектах бизнеса опору, как в экономической, так и в социальной сфере. С другой стороны выступают предприниматели и фирмы как субъекты бизнеса, чья заинтересованность проявляется в увеличении своих собственных доходов и улучшении благосостояния.

При всем многообразии форм предпринимательства существуют ключевые положения, применимые практически для разных фирм, необходимые для того, чтобы своевременно подготовиться и обойти потенциальные трудности и опасности, тем самым уменьшить риск в достижении поставленных целей.

Однако, несмотря на некоторые общие признаки, на практике реальная деятельность предпринимателей сильно различается. Это связано с тем, что в отдельных видах бизнеса возникают различные конкурентные преимущества и риски, характерные для определенной организационной формы. Существуют особенности и в механизмах правового регулирования предпринимательской деятельности, осуществляемой в разных формах.

Российский бизнес, как и бизнес в любой другой стране, многолик и включает в себя разные типы и формы предпринимательства, которые и рассматриваются в данном учебном пособии. Изложенный в нем материал раскрывает лишь одну тему из курса «Организация предпринимательской деятельности». Для понимания функционирования организационных форм бизнеса важно уяснить основные понятия данной темы, подготовить ответы на контрольные вопросы и тесты, которые помещены в конце пособия.

1. Понятие, основные признаки и сферы предпринимательской деятельности

Общеизвестно, что рыночная экономика - это экономика свободного предпринимательства. Первоначально предпринимателями называли предприимчивых людей, действующих на рынке, или просто людей энергичных, азартных, склонных к рискованным операциям. В качестве научного термина понятие «предприниматель» появилось в работах известного английского экономиста начала XVIII в. Р. Капильона. Он разработал первую концепцию предпринимательства. Позднее многие известные ученые (Ж.Сэй, Ф.Уолкер, К.Маркс, И.Шумпетер, Ф.Хайек) выдвигали свои концепции, изучая природу предпринимательской деятельности, в силу чего предпринимательство стали понимать как способ хозяйствования, который в результате многовековой эволюции утвердился в экономике развитых стран. Предпринимательство развивалось сложно, сопровождалось и сопровождается по сей день бесконечным процессом возникновения и разрешения многочисленных противоречий.

Следует отметить, что на восприятие бизнеса¹ в России, долгие годы накладывало отпечаток то обстоятельство, что он был теневым, подпольным, запрещенным². Сегодня российский бизнес приобрел официальные права гражданства.

¹ Сегодня многие исследователи считают, что аналогом термина «предпринимательство» является термин «бизнес» (business) или дело, занятие, являющееся источником прибыли. Некоторые исследователи понятие «бизнес» трактуют шире, чем «предпринимательство». Очевидно, что понятия "предпринимательство" и "бизнес" тесно связаны друг с другом, и разделить их очень трудно. Автор считает правомочным употребление терминов «бизнес» и «предпринимательство» в качестве синонимов.

² В бывшем СССР предпринимательство рассматривалось как антиобщественная деятельность, а его субъекты привлекались к уголовной ответственности (ст. 153 УК РСФСР).

В Гражданском Кодексе РФ (ГК РФ), предпринимательской названа **"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"** (ст.2 ГК РФ)³. Аналогичные или весьма близкие по смыслу дефиниции приводятся и в законодательстве многих развитых стран мира.

В соответствии с логикой изложения данного определения можно выделить следующие **признаки**, которые служат аргументами для решения вопроса об отнесении конкретной деятельности к предпринимательской:

1. это самостоятельная деятельность дееспособных граждан и их объединений. Никто не может кого-нибудь принудительно заставить заниматься этой деятельностью;
2. это не просто самостоятельная, но инициативная деятельность, направленная на реализацию своих способностей и удовлетворение потребностей других лиц и общества;
3. это деятельность рисковая, поэтому, прежде чем стать предпринимателем, надо помнить, что ему придется рисковать и преодолевать сопротивление среды. К тому же государство не берет на себя ответственность за возможные неудачи;
4. предпринимательство – не разовая сделка, а процесс, направленный на систематическое извлечение прибыли законным путем.

Следовательно, это профессиональная деятельность, так как чтобы

³ Исходным и самым существенным в понимании предпринимательства является норма части 2 статьи 34 Конституции Российской Федерации, гласящая, что предпринимательская деятельность - это разновидность деятельности экономической.

«систематически получать прибыль», нужно действовать компетентно, профессионально, длительное время;

5. это деятельность, осуществляемая лицами (физическими и юридическими), зарегистрированными в установленном законом порядке. Следовательно, эта деятельность законная, осуществляемая в соответствии с правовыми законодательными актами;
6. гражданским законодательством установлен основной мотив осуществления предпринимательской деятельности – получение прибыли, а для этого нужно предложить (реализовать) потребителям товары (работы, услуги);
7. в законодательстве сформулированы пути получения прибыли: путем пользования имуществом, продажи товаров, выполнение работ, оказание услуг.

Согласно российскому законодательству предпринимателями в полной мере могут стать совершеннолетние граждане, то есть по достижении им 18-ти лет. Несовершеннолетние в возрасте от 14 до 18 лет вправе заключать сделки с письменного согласия родителей или попечителей. Несовершеннолетние граждане в возрасте до 14 лет могут проводить предпринимательскую деятельность только от имени родителей или попечителей.

Между тем, некоторым категориям граждан участие в предпринимательской деятельности *запрещено*. Так, запрещено заниматься предпринимательской деятельностью должностным лицам органов государственной власти и государственного управления, а также другим служащим государственного аппарата.

Предпринимательство - чрезвычайно многогранный вид экономической деятельности, распространяющийся практически на все отрасли хозяйства и

на все сферы экономики. Предпринимательство в разных областях обладает существенными различиями по форме и особенно по содержанию операций и способам их осуществления. На характер бизнеса накладывает значительный отпечаток вид товаров и услуг, которые предприниматель производит, и, в большей степени – способ получения им этих товаров и услуг.

Если предприниматель сам производит товары и услуги, приобретая только факторы производства, его деятельность следует считать **производственным предпринимательством**. Производственное предпринимательство относится к числу самых сложных и трудных видов бизнеса. Производственный бизнес - это выпуск промышленной и сельскохозяйственной продукции, строительные работы, транспортные перевозки грузов и пассажиров, услуги связи, коммунальные и бытовые услуги, производство информации, знаний, издательское дело. В широком смысле слова производственное предпринимательство есть создание любого полезного продукта, необходимого потребителям, обладающего способностью быть проданным или обмененным на другой товар.

Если предприниматель приобретает товар в готовом виде и перепродает его потребителю, значит его деятельность относится к **торговому предпринимательству**. Торговым называют предпринимательство, связанное с куплей-продажей товаров, товарообменными, товарно-денежными операциями.

Особым видом торгового бизнеса, который часто выделяют в качестве самостоятельной сферы деятельности, является **финансовое предпринимательство**, т.к. объектом купли-продажи в этом случае является весьма специфический товар - деньги, иностранная валюта ценные бумаги. Финансовое предпринимательство относится к числу самых тонких и

сложных, требующих специальных знаний в области кредитно-денежных отношений.

Если предприниматель не производит товары и не торгует ими, а соединяет производителей и потребителей, продавцов и покупателей, то его деятельность определяется как *посредническая*. Это довольно специфический вид предпринимательства, который тесно примыкает ко всем остальным видам. Посредничество очень распространенный вид бизнеса и привлекает к себе тем, что не надо общаться с товарами, деньгами, а только с людьми. Но при этом необходимо обладать высоким уровнем коммуникабельности, быть непрерывно связанным с каналами поступления информации, уметь восстанавливать связи и прочее.

Все сферы предпринимательства связаны между собой очень тесным образом, так что, занимаясь одним видом деятельности, по неволе или по интересу, предприниматель касается и других видов. Но каким бы ни было предпринимательство по своему виду, оно должно содержать в себе элементы новаторства, творчества, собственного почерка предпринимателя. В любой сфере деятельности бизнесмен ищет такое сочетание факторов производства и способов действий, которое способно дать весомый эффект и добиться успеха.

2. Инфраструктура современного бизнеса

Важным условием для развития предпринимательства в стране является наличие и развитость инфраструктуры, обеспечивающей выбранный вид бизнеса⁴. Современный бизнес не может замыкаться сам на себе, ему

⁴ Термин «инфраструктура» образован от слияния двух латинских слов: «инфра» - обслуживание и «структура» - фундамент, строение.

необходимо соответствующее обеспечение; другими словами, должна быть развита инфраструктура предпринимательства, обслуживающая или создающая необходимые условия для его функционирования.

Инфраструктура бизнеса может быть определена как комплекс институтов, обеспечивающих нормальное, непрерывное функционирование рынка, выполняющие функции посредников или берущих на себя решение задач товарно-денежного кругооборота между субъектами экономической системы.

Элементами инфраструктуры бизнеса в современной экономике являются:

- кредитно-денежная система;
- налоговая система;
- система регулирования занятости;
- система страхования;
- таможенная система;
- товарные, фондовые и валютные биржи;
- аукционы, ярмарки и другие формы организованного не биржевого посредничества;
- торговые палаты и другие объединения деловых кругов;
- система высшего и среднего профессионального образования;
- государственные и общественные фонды, предназначенные для стимулирования деловой активности.

Инфраструктура бизнеса выполняет такие функции, как:

- ✓ организационное оформление деловых отношений,

- ✓ облегчение участникам деловых отношений реализации своих интересов,
- ✓ повышение оперативности и эффективности работы,
- ✓ упрощение форм юридического и экономического обеспечения предпринимательства.

Процесс формирования инфраструктуры для предпринимательской деятельности непрерывен, имеет направленность к специализации услуг, расширению их номенклатуры, повышению качества. Чем полнее инфраструктура, тем лучше условия, в которых предпринимательство развивается наиболее оптимально. Таким образом, инфраструктура современного бизнеса - это неотъемлемый компонент деловых отношений. Благодаря наличию инфраструктуры, бизнес является цивилизованной формой отношений между людьми и хозяйствующими субъектами.

Современный бизнес опирается на существующий в стране экономико-правовой каркас. Он предполагает необходимость соблюдения всех законов. Кроме законодательных актов существует определенная этика предпринимательства. *Этика бизнеса* опирается на признание равенства партнеров как личностей, честность и обязательность. Действия предпринимателя не должны нарушать основных прав человека.

3. Типология организационных форм бизнеса

Любая предпринимательская деятельность осуществляется в рамках определенной организационной формы. Форма организации бизнеса характеризует, каким образом предприниматели организуют свое дело, как они взаимодействуют друг с другом и с другими участниками

предпринимательства. Можно выделить следующие типы форм организации бизнеса:

1. **базовые формы** (характеризующие организацию бизнеса с точки зрения владения и управления им),
2. **правовые формы** (закрепленные юридическим образом),
3. **специфические формы** (изначально, имеющие особенности в организации или функционировании).
4. **интеграционные формы** (возникающие путем различного рода объединений фирм).

Отдельно, следует выделить форму «**малый бизнес**», как бизнес, который имеет особый статус (он установлен законами), в связи с чем он пользуется преимуществами (государство оказывает поддержку в становлении и развитии малого бизнеса), и который формально не входит ни в какие объединения.

Для определения особого статуса, в законодательстве стран с развитой рыночной экономикой выделяют количественные критерии выделения малого бизнеса и определяют основные направления его поддержки. Малый бизнес не поддается простому определению. В большинстве экономически развитых стран *количественными критериями выделения малого бизнеса* являются следующие показатели:

- ✓ численность занятых⁵.
- ✓ размеры собственного капитала или совокупных активов;

⁵ Так в США к малым и средним компаниям относят фирмы с числом занятых до 500 человек в обрабатывающей промышленности, в оптовой торговле до 100 человек, в розничной торговле и других отраслях до 50 человек. В Японии число занятых на предприятии, также является основным показателем, с помощью которого определяется принадлежность к этой категории. Оно должно быть менее 1000 человек в горнодобывающих отраслях, менее 300 человек - для всех других видов промышленности, транспорта, связи и строительства, менее 100 человек - в оптовой торговле и менее 50 человек - в розничной торговле и сфере услуг.

- ✓ положение на рынке.

Последний критерий менее количественно определен, чем предыдущие два. Его используют в тех случаях, когда в рамках поддержки малого бизнеса государство поддерживает относительно крупные фирмы, играющие ключевые роли в экономике страны⁶.

Каждый из перечисленных критериев не универсален, имеет свои достоинства и недостатки. Но так как легче всего учесть численность работников, то этот критерий чаще всего используется в разных странах для определения статуса малого бизнеса.

Не рассматривая правовую сторону вопроса, с некоторой степенью условности обычно считают, что:

- ✓ Крупный бизнес - предпринимательская деятельность с численностью занятых на предприятии более 500 человек; он определяет экономическую и техническую мощь страны.
- ✓ Средний бизнес - предпринимательская деятельность с численностью занятых от 100 до 500 человек; он зависит от внутренней экономической конъюнктуры.
- ✓ Малый бизнес - предпринимательская деятельность с численность занятых до 100 человек; он образует самую разветвленную сеть предприятий, связанных с массовым потреблением товаров и услуг.

Деятельность субъектов малого и среднего бизнеса в России регулируется принятым 24 июля 2007 года Федеральным законом 209-ФЗ «О

⁶ Так в 1966 году Американская администрация малого бизнеса отнесла к категории малого бизнеса "Америкэн моторс". Это было сделано, для того, чтобы дать фирме возможность участвовать в торгах на получение правительственных подрядов. В то время компания "Америкэн моторс" считалась 63-м крупнейшим производителем, имела 32 тыс. работников и выручку от продаж в размере 991 млн. долл. Свое решение Администрация малого бизнеса оправдывала тем, что предприятие не доминировало в отрасли и по своему положению и поддержка ее могла сыграть ключевую роль в обеспечении устойчивости национального автомобилестроения.

развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», в котором указаны критерии отнесения предприятия к малому бизнесу в РФ.

Организационной единицей бизнеса является *фирма или компания*. Это самое общее название любого субъекта предпринимательства, независимо от его размеров, масштабов деятельности, правовой формы и характера собственности.

4. Базовые формы организации предпринимательской деятельности

В современных условиях можно выделить три *основные формы* организации бизнеса, каждая из которых имеет свои преимущества и недостатки. Таковыми являются: индивидуальная форма, коллективная форма и корпоративная форма.

К *индивидуальной* предпринимательской деятельности относится предпринимательская деятельность физических лиц, а также деятельность в рамках единоличного предприятия. Под *единоличным предприятием* понимается предприятие, созданное, управляемое и контролируемое одним предпринимателем. Как правило, оно является небольшим по размерам.

Индивидуальная предпринимательская деятельность получила очень широкое распространение во всем мире (единоличное владение составляет около 70% всего бизнеса). С точки зрения организации индивидуальное предпринимательство можно характеризовать как самоорганизацию, так как способы ведения такой деятельности во многом устанавливаются самим предпринимателем.

Преимуществами индивидуального предпринимательства считаются:

- простота в организации;
- свобода владельца в принятии решений;

- наличие сильных стимулов хозяйствовать эффективно: как доходы, так и убытки полностью принадлежат одному лицу.

Недостатками индивидуального предпринимательства принято считать:

- отсутствие потенциальных выгод от специализации в управлении (как правило, одно лицо занимается и техническими и ресурсными, и сбытовыми, и финансовыми вопросами, не обладая достаточным опытом и умением во всех перечисленных областях);
- трудности в привлечении и удержании квалифицированных служащих;
- ограниченность денежных ресурсов (все-таки один предприниматель, как правило, не в состоянии обеспечить свое дело крупными финансовыми средствами, обороты его предприятия обычно относительно небольшие, а развитие предприятия связано с серьезными трудностями).

Индивидуальное предпринимательство – это простейшая форма организации бизнеса. Между тем, **единоличное владение бизнесом считается идеальным вариантом создания собственного дела.**

Более высокой формой организации бизнеса является **коллективное предпринимательство**, предполагающее объединение предпринимателей. Коллективное предпринимательство – это деятельность, организованная рядом лиц, совместно владеющих и управляющих предприятием. Они объединяют свои финансовые ресурсы и умение вести дела, распределяют риски, прибыли и убытки.

Преимущества коллективного предпринимательства:

- легко организовывается;
- более высокая степень специализации;

- менее ограничены финансовые ресурсы, увеличивается возможность получения кредита в банке, что создает большие возможности для развития предприятия.

Недостатки коллективного предпринимательства:

- взаимная ответственность партнеров (за ошибку одного отвечают все);
- ограниченный срок жизни фирмы (принятие нового партнера, смерть или выход существующего партнера, может подорвать существование предприятия и привести его к ликвидации);
- опасность разногласий между партнерами, что может заметно снизить эффективность функционирования фирмы, а иногда создает угрозу ее распада.

Индивидуальная и коллективная формы предпринимательской деятельности основаны как на собственности капитала и имущества, принадлежащего субъектам предпринимательской деятельности, так и на финансовых средствах, привлекаемых со стороны. И в той и в другой форме предпринимательской деятельности может применяться и не применяться наемный труд работников.

Корпорация – это ведущая форма современного предпринимательства. Это форма бизнеса, отделенная от конкретных лиц, ею владеющих. Владение выражается в пакетах акций, владельцы корпорации называются держателями акций. Держатели акций получают часть дохода (дивиденд), и несут ограниченную ответственность в размере своего вклада в акционерный капитал корпорации, а к управлению компанией могут привлекаться наемные менеджеры.

Преимущества корпорации:

- возможность мобилизации дополнительных капиталов путем выпуска ценных бумаг, что позволяет фирме гибко перестраивать свою деятельность с одного вида на другой, а также использовать технологии массового производства;
- корпорация строит свою деятельность, опираясь на научные методы управления, с привлечением высококвалифицированных менеджеров;
- корпорация существует независимо от того, сколько раз в результате перепродаж акций менялись ее владельцы (часто сохраняя вечную преемственность).

Недостатки корпоративной формы организации бизнеса:

- двойное налогообложение (первый раз облагается прибыль корпорации, второй раз – часть личного дохода владельцев – дивиденды);
- разрыв между функцией собственности и функцией управления, который открывает широкие возможности для различных злоупотреблений; бездеятельность типичного держателя акций ведет к тому, что официальные лица корпорации самостоятельно определяют судьбу компании;
- данный вид формы в большей степени подвержен регламентированию со стороны государственных институтов (например, обязаны ежегодно публиковать информацию о своем финансовом положении и совершаемых крупномасштабных сделках).

Решающим вопросом при выборе формы бизнеса с точки зрения владения и управления им, является потребность в денежном капитале. С

другой стороны, форма организации часто зависит от избранного вида деятельности (производство, торговля, посредничество).

Все перечисленные выше формы предпринимательства являются **базовыми**. В каждом государстве в соответствии с законодательством для государственной регистрации компании определяются конкретные организационно-правовые формы предпринимательской деятельности.

5. Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности в России

Организационно-правовая форма – это форма организации бизнеса, закреплённая юридическим образом, она характеризует права и ответственность собственников в ходе функционирования, ликвидации или реорганизации предприятия.

От правового положения зависит, кто и в каком размере несет ответственность по обязательствам фирмы, то есть кто будет оплачивать долги в случае ее банкротства; кому предоставляется право заключать сделки от имени фирмы, а также в чьем ведении находится решение тех или иных вопросов, касающихся хозяйственной деятельности.

Предпринимательская деятельность с юридической точки зрения осуществляется **физическими и юридическими лицами**.

Физические лица – это индивидуальные предприниматели, правовое положение которых регулируется соответствующими законами, по которым они наделяются правоспособностью и дееспособностью; способностью к совершению юридических актов (заключению сделок), к наделению правами и обязанностями; к несению имущественной и другой ответственности.

Юридические лица – это носители имущественных прав и обязанностей. Они выступают в хозяйственном обороте от своего имени; существуют независимо от лиц, входящих в их состав; несут самостоятельную имущественную ответственность по обязательствам, в которые они вступают. Имущество юридического лица обособляется от личного имущества его членов.

Правовое положение фирм в разных странах весьма различно и определяется торговым или гражданским правом каждой страны.

В России в соответствии с Гражданским кодексом (ГК РФ) все формы предпринимательской деятельности делятся на два класса:

1. индивидуальный предприниматель без образования юридического лица,
2. фирмы, являющиеся юридическими лицами.

Согласно статье 23 ГК РФ, гражданин вправе заниматься предпринимательской деятельностью без образования юридического лица с момента государственной регистрации в качестве индивидуального предпринимателя (ПБОЮЛ).

Индивидуальный предприниматель (физическое лицо) выступает на равных с предприятиями - юридическими лицами. Его деятельность регулируется теми же правилами ГК РФ, которые регулируют деятельность предприятий – юридических лиц.

Индивидуальный предприниматель обладает теми же правами, что и юридические лица: имеет свой расчетный счет в банке, личную печать, свой товарный знак, заключает сделки и подписывает договоры, получает банковский кредит. Индивидуальный предприниматель имеет право как работодатель привлекать граждан для выполнения постоянной или разовой работы, выполнять заказы государственных учреждений и предприятий.

Фирмы, являющиеся юридическими лицами ГК РФ подразделяет на коммерческие и некоммерческие.

Коммерческие выделяются по двум признакам:

1. их основная цель - извлечение прибыли путем осуществления любой, незапрещенной законом деятельности;
2. они вправе распределять полученную прибыль между своими участниками (членами).

Некоммерческие предприятия тоже могут извлекать прибыль, но не в качестве основной цели деятельности, и, кроме того, они не вправе делить ее между участниками. Некоммерческие организации могут осуществлять предпринимательскую деятельность лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, соответствующую этим целям. К ним относятся:

- ✓ общественные и религиозные организации (объединения),
- ✓ фонды,
- ✓ ассоциации и союзы,
- ✓ потребительские кооперативы,
- ✓ учреждения.

Некоммерческие организации создаются и действуют на основании устава.

Коммерческие организации подразделяются на:

- ✓ хозяйственные товарищества и общества,
- ✓ производственные кооперативы,
- ✓ государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Хозяйственные товарищества – это коммерческие организации с разделенным на вклады участников складочным капиталом. Закон

предусматривает два типа товариществ: полное товарищество и товарищество на вере (коммандитное товарищество).

Полное товарищество – это объединение двух или более лиц, которые лично участвуют в делах и каждый несет полную ответственность по обязательствам товарищества не только вложенным капиталом, но и всем своим имуществом. Каждый из участников (либо один из них по доверенности остальных) вправе вести дела от имени полного товарищества, а прибыль распределяется между участниками в соответствии с долей в складочном капитале (если иное не предусмотрено соглашением сторон). При этом гражданин может быть членом только одного полного товарищества (ст.69 ГК РФ).

Товарищество на вере (коммандитное товарищество) – имеет несколько полных товарищей и хотя бы одного вкладчика (коммандитиста). Полные товарищи осуществляют непосредственно деятельность в рамках договора о товариществе на вере и несут ответственность всем принадлежащим им имуществом, а вкладчик только вносит часть денежных средств и получает причитающуюся ему прибыль. Представлять товарищество и заключать от его имени сделки могут только полные товарищи, но не вкладчики. А в случае ликвидации вкладчик первый из участников получит свою долю (после удовлетворения требований иных кредиторов) (ст.82 ГК РФ).

Хозяйственные общества могут создаваться в форме Общества с ограниченной ответственностью (ООО), Общества с дополнительной ответственностью или Акционерного общества (АО).

*Обществом с ограниченной ответственностью*⁷ считается учрежденная одним или несколькими лицами коммерческая организация с уставным капиталом, разделенным на доли, размеры которых определены учредительными документами. Участники ООО несут ответственность по обязательствам общества только в пределах своих вкладов в капитал общества и не несут ответственности своим имуществом. В тоже время само общество как юридическое лицо отвечает перед кредиторами по обязательствам всем своим имуществом (ст.87 ГК РФ). Уставный капитал ООО не должен быть менее законодательно установленной суммы. Число участников не должно превышать предельного количества установленного законом об обществах этого типа. Иначе ООО подлежит преобразованию в акционерное общество. Участники ООО обычно бывают небольшой группой людей, знающих друг друга или состоящих в родственных отношениях. Эта форма проста в управлении: ООО не обязано публичной отчетностью. Это предоставляет большие удобства для предпринимателей, так как дает им возможность при ограниченной ответственности осуществлять всевозможные операции, не предавая их гласности.

Общество с дополнительной ответственностью имеет следующую особенность. Участники такого общества солидарно несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, определяемых учредительными документами общества. То есть участники общества отвечают по его обязательствам не только своим взносом в уставный фонд предприятия, но и своим имуществом в одинаковом для всех кратном размере к взносу каждого (ст.95 ГК РФ).

⁷ Деятельность ООО также регулируется Федеральным законом от 08.02.1998 № 14 – ФЗ « Об обществах с ограниченной ответственностью»

*Акционерное общество*⁸ – это предприятие, уставный капитал которого разделен на определенное число акций и акционеры несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, только в пределах стоимости принадлежащих им акций (ст.96 ГК РФ). Акционерное общество, как правило, является крупным предприятием. Руководство всей текущей деятельностью акционерного общества и выступление от его имени при заключении сделок поручается, как правило, одному или нескольким управляющим, входящим в правление фирмы. Акционерные общества обязаны публиковать годовые отчеты о своей деятельности по истечении каждого финансового года.

Акционерное общество может быть открытым или закрытым. *Открытое акционерное общество* – это общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров (ст.97 ГК РФ). *Закрытое акционерное общество* – общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определенного круга лиц (ст.97 ГК РФ).

Лица, которые создают хозяйственное товарищество или общество, именуются его учредителями.

Производственный кооператив (артель) - добровольное объединение граждан для совместной производственной или хозяйственной деятельности, основанной на их личном участии и внесенных паевых взносах (ст.107 ГК РФ). Имущество кооператива делится на паи его членов в соответствии с уставом кооператива, а число его участников не должно быть менее пяти. Часть имущества кооператива составляет неделимый фонд, то есть то, что участник кооператива не может изъять при своем уходе. К моменту

⁸ Деятельность АО регулируется также Федеральным законом от 26.12.1995 № 208-ФЗ « Об акционерных обществах»

регистрации член кооператива обязан внести не менее 10 процентов своего пая, а остальную часть в течении года с момента регистрации. Высшим органом управления кооператива является общее собрание и каждый член кооператива имеет один голос, независимо от размера его имущественного взноса. К тому же кооператив не вправе выпускать акции. Прибыль кооператива распределяется между его членами в соответствии с их трудовым участием, если иной порядок не предусмотрен законом и уставом кооператива.

Унитарное предприятие - это коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней имущество. Имущество унитарного предприятия находится соответственно в государственной или муниципальной собственности и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения или оперативного управления (ст.113 ГК РФ). Это имущество является неделимым и не может быть распределено по вкладам, долям и паям участников. Управляющим унитарным предприятием является назначенный собственником руководитель. В такой правовой форме могут быть созданы только государственные или муниципальные предприятия⁹.

Любое предприятие как *юридическое лицо* в соответствии с ГК РФ, независимо от организационно-правовой формы, обладает одинаковыми с другими предприятиями правами. Различия же, и весьма существенные, заключаются в правах учредителей (участников, акционеров) таких предприятий. Именно этот набор прав учредителей юридического лица и

⁹ Деятельность государственных и муниципальных унитарных предприятий также регулируется Федеральным законом от 14.11.02 № 161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях». Необходимо отметить, что закон обязывает включать указание на форму собственности в официальное название предприятия (например, МУП – Муниципальное унитарное предприятие).

должен определять выбор той или иной организационно-правовой формы предприятия.

Юридическое лицо для осуществления, каких либо функций за пределами своего основного места нахождения (указанного в учредительных документах) вправе создавать обособленное подразделение в виде представительства или филиала (ст. 55 ГК РФ).

Представительством является обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения, которое представляет интересы юридического лица и осуществляет их защиту.

Филиалом является обособленное подразделение юридического лица, расположенное вне места его нахождения и осуществляющее все его функции или их часть, в том числе функции представительства.

Представительства и филиалы не являются юридическими лицами. Они наделяются имуществом создавших их юридических лиц и действуют на основании утвержденных ими положений. Руководители представительств и филиалов назначаются юридическим лицом и действуют на основании его доверенности.

Основным отличием филиала от представительства является объем полномочий, которыми наделены такие подразделения юридического лица. Объем полномочий филиала шире, чем представительства. Представительство осуществляет представление интересов юридического лица и осуществляет их защиту, ведет некоммерческую деятельность, а филиал имеет право осуществлять все функции юридического лица или их часть, в том числе и осуществлять функции представительства и ведет коммерческую деятельность.

Сведения о представительствах и филиалах должны быть указаны в учредительных документах создавшего их юридического лица.

Кроме этого, любая фирма, являясь юридическим лицом, может выступить учредителем другой компании. В этом случае ее называют материнская компания, а созданную - дочерняя компания.

Дочерняя компания обладает юридической самостоятельностью, то есть отвечает юридически по своим обязательствам, выступает на рынке от своего имени. Материнская компания несет ответственность за деятельность дочерней компании только в размере вклада в уставный капитал этой компании. Между тем, материнская компания принимает активное участие в управлении дочерней компании, то есть определяет ее специализацию, обязанности в отношении сбыта, изучения рынков, подбора персонала и т.п.

Предприятия различных организационно-правовых форм могут на договорных началах объединяться в предпринимательские структуры, такие например, как концерны, консорциумы, ассоциации и даже в международные транснациональные корпорации.

6. Специфические формы организации бизнеса

В практике экономической деятельности, в рамках сочетания различных форм предпринимательства создаются особые (специфические) организационные формы бизнеса. Наиболее распространенными из них являются следующие формы.

Франчайзинг¹⁰ – это система (а также форма) организации бизнеса, при которой одна компания (франчайзер) передает другой независимой компании или индивидуальному предпринимателю (франчайзи) право вести бизнес, используя имя и образ франчайзера.

Система франчайзинга, чаще всего, основана на использовании конкретного товара, который должен обладать известной торговой маркой.

Объектом франчайзинга может быть:

- ✓ продукт,
- ✓ услуга,
- ✓ производственный процесс,
- ✓ бизнес-процесс (набор управленческих, коммерческих, финансовых, организационных действий),
- ✓ комплексный товар, в котором могут сочетаться друг с другом в различной степени все выше перечисленное.

Во франчайзинговом процессе принимают участие две стороны, между которыми заключен договор франчайзинга (франшиза), т.е. лицензия, которая дает возможность использовать торговую марку более крупной компании и продавать ее товары и услуги в определенном регионе. За это право держатель франшизы, как правило, владелец мелкой фирмы, платит компании, предоставляющей франшизу, первоначальный взнос, а в последствии вносит и ежемесячную плату.

Эта форма организации бизнеса появилась еще в XIX веке и сегодня очень широко распространена по всему миру. Покупатель франшизы получает не только налаженное дело, но и финансовую и консультативную помощь по всем вопросам бизнеса, а также по руководству повседневной деятельностью предприятия, работающего на основе франшизы. Однако, этот надежный способ организации бизнеса практически не дает независимости предпринимателям, т.к. франчайзер жестко контролирует деятельность

¹⁰ Более подробно о франчайзинге см. Зимина Л.Ю. Организация и развитие бизнеса на основе франчайзинга: электронный учебный курс, 2012. – ФГБОУ ВПО «Ульяновский государственный университет».

франчайзи, вплоть до таких деталей как униформа персонала и цвет стен в офисе.

Оффшорная фирма – учрежденный за рубежом формально самостоятельный субъект хозяйственных отношений, который фактически находится под контролем резидента.

Первое упоминание понятия «оффшор» (offshore) уходит своими корнями в Великобританию далеко в 1723 год и означает деятельность «за берегом, вне границ». С тех пор смысл этого понятия практически не изменился и сегодня этот термин, характеризует особый организационно-юридический статус предприятия, который обеспечивает ему максимальное снижение налоговых платежей, финансовую секретность и конфиденциальность операций.

Оффшорная компания принципиально ничем не отличается от других компаний. Она является полноправным субъектом хозяйственных правоотношений и может осуществлять сделки наравне с другими юридическими лицами, иметь представительства и филиалы.

Как известно, основная цель создания оффшорной компании – минимизация налогообложения. Здесь важно отметить, что при этом не ставится задача противодействовать фискальной системе государства. Последнее, как мы знаем, влечет за собой применение налоговых санкций или мер уголовной ответственности. Изначально имеется в виду легальное высвобождение активов для дальнейшего их использования в экономической деятельности.

Отличительной особенностью функционирования оффшорной компании является то, что такая компания не ведет хозяйственной деятельности в стране своей регистрации, а владельцы оффшоров – нерезиденты этих стран. Это означает, что центр управления оффшорной

фирмы находятся за рубежом, а для ее функционирования достаточно наличия формальных атрибутов компании - владельцев, директора, устава, банковского счета, комплекта регистрационных документов. Зарегистрированный офис не является функционирующим офисом оффшорной компании. Как правило, это просто адрес, по которому власти или иные лица могут вступить в контакт с представителем (агентом) оффшорной компании. Он не может использоваться для управления бизнесом (исключается даже факт подписания контрактов на территории оффшорной юрисдикции). Между тем, оффшорные компании вправе открывать счета в любых банках мира. Их деятельность фактически никому не подотчетна, в большинстве «налоговых гаваней» ежегодная отчетность сводится к перечислению фиксированного сбора.

Иными словами, правительства ряда стран, с целью развития национальной экономики, разрешают создавать в стране оффшорные зоны и предоставляют в этих зонах льготы иностранным компаниям, которые не ведут хозяйственной деятельности в стране регистрации, а владельцы этих компаний - нерезиденты этих стран.

Регистрация оффшорной компании возможна в странах, которые располагают законодательной базой, определяющей статус оффшорных фирм. В настоящее время в мире насчитывается порядка 60 стран, предусматривающих налоговые льготы для оффшорных компаний. Страны, где регистрируют оффшорные компании условно можно разделить на три категории:

1. Небольшие островные государства с невысоким уровнем развития собственной экономики, но с достаточно высокой политической стабильностью (Багамские острова, Сейшельские острова, Маршалловые острова и др.). Как правило, эти государства не

предъявляют никаких требований к отчетности, достаточно внести ежегодный фиксированный сбор в казну.

2. Государства, где кроме оффшорных компаний, существуют обычные, поэтому со стороны правительства этих государств контроль более жесткий, чем в предыдущем случае, но и престиж оффшорной компаний гораздо выше. Это – Кипр, Ирландия, Люксембург, Швейцария и др.
3. Откровенно говоря, совсем не оффшорные страны, но в них есть организационно-правовые формы, позволяющие спокойно существовать компании, платя только фиксированные сборы. Это – Канада, Великобритания и др.

К преимуществам оффшорных компаний принято относить следующее:

- ✓ Владелец компании получает возможность открытия банковских счетов в любых банках мира, и получения корпоративных и дебетовых банковских карточек. При этом в его распоряжении оказываются различные инструменты по управлению капиталом, формированию пакета ценных бумаг и прямых инвестиций.
- ✓ Оффшорная компания гарантирует относительную конфиденциальность. Во многих оффшорных зонах регистр директоров и акционеров закрыт, и третьим лицам невозможно получить информацию о владельцах компании. Также возможен выпуск акций на предъявителя, что исключает фигурирование имени владельца компании.
- ✓ Оффшоры способствуют осуществлению сложных коммерческих проектов, требующих заключения внешнеторговых контрактов, страхования и перестрахования,

лизинговых, трастовых, комиссионных и других договорно-правовых отношений, а также работы на фондовых рынках и биржевых площадках.

Несмотря на определенные ограничения, существующие на операции с оффшорными компаниями, в России, как и в большинстве других стран, ни владение оффшорными компаниями, ни операции с ними законом не запрещены. Существуют и активно используются стопроцентно законные схемы с участием оффшорных компаний¹¹. На практике бизнесмены не ограничиваются созданием одной оффшорной компании. Они развивают схемы, состоящие из оффшорных и неоффшорных фирм, а также их представительств и филиалов в различных странах. Это становится определенной страховкой во время кризиса.

Но за последние годы резко изменилось отношение к оффшорам со стороны правительств ведущих стран мира. Дело в том, что благодаря оффшорным зонам обостряется так называемая налоговая конкуренция, и государство недополучает сотни миллиардов долларов в виде налогов, что в условиях мирового экономического кризиса крайне актуально¹².

Таким образом, ценность оффшора заключается в возможности юридически безукоризненно перемещать капитал в экономически стабильные и безопасные страны. Оффшоры имеют практически все крупные корпорации, в том числе и российские.

¹¹ Оффшорные компании могут помочь в получении вида на жительство и второго паспорта, как, например, в Португалии или на Кипре.

¹² По данным сената США, американцы ежегодно выводят из-под налогообложения в оффшоры порядка \$ 100 млрд. Кроме того, через оффшоры происходит утечка капитала и «отмывание» криминальных денег. Поэтому началась мировая антиоффшорная кампания. Под давлением со стороны ведущих стран и таких авторитетных международных организаций, как ОЭСР и FATF, большинство низконалоговых стран было вынуждено ужесточить свое законодательство, повысив требования к прозрачности компаний и их деятельности. Сколько российских денег проходит через оффшоры – сказать не может никто. По оценкам некоторых экспертов там находятся до 90% бизнеса крупнейших отечественных компаний, в том числе государственных. Ни для кого не секрет, что отечественные предприятия ТЭКа, металлургии и лесоперерабатывающего комплекса продолжают расширять свое участие в оффшорах.

Трастовая компания - компания, выполняющая функции доверительного характера самого разнообразного содержания. Траст-компании действуют как исполнители и администраторы в отношении наследств; отдельные лица могут поручить траст-компаниям временное управление их имуществом; траст-компании принимают на себя операции по хранению и передаче ценностей; выполняют и др. операции. В отношении юридических лиц траст-компании выступают как доверенные лица, как фискальные агенты, агенты по трансферту, как представители и т.д.

Трастовой компании не принадлежат активы, которые передают для управления ее клиенты, но она имеет некоторые правовые обязательства заботиться об активах от имени других сторон. Наряду с фондами, переданными такой компании по доверенности, она может обладать и собственными средствами. Трастовая компания или трастовый отдел обычно являются подразделением или дочерней компанией коммерческого банка.

Траст представляет собой механизм, позволяющий одному лицу (учредителю или донору) передать другому лицу (доверительному собственнику или попечителю) пакет доверительной собственности для управления в интересах третьего лица (одного или нескольких), именуемого бенефициаром (выгодоприобретателем).

Учредитель траста по своему усмотрению и доброй воле формирует пакет доверительной собственности. В пакет могут входить наличные деньги, движимое и недвижимое имущество, в том числе находящееся в совместном владении, ценные бумаги, интеллектуальная собственность, страховые полисы (пенсионные и медицинские) и другие имущественные права. Учредитель передает доверительную собственность попечителю в полное распоряжение, при условии, что в управлении и в использовании этой собственности он неукоснительно соблюдает требования и инструкции

учредителя (или его представителя). В роли попечителя может выступить доверенное частное лицо, профессиональный финансовый менеджер, *трастовая компания или банк, имеющий трастовый отдел*. Попечитель обязуется рационально управлять этой собственностью, использовать ее и доходы от нее в интересах бенефициара. Такие доверительные имущественные отношения оформляются соглашением между учредителем и попечителем, а бенефициары это соглашение не подписывают, хотя обычно его знакомят с содержанием трастового соглашения.

Трасты и подобные договоры на управление активами, предполагающие их окончательную передачу бенефициару, создаются для получения прибыли. Она возникает путем взимания комиссионных на ежегодной основе, или после окончательной передачи активов бенефициару. Зачастую существуют налоговые преимущества, связанные с использованием траста для передачи права собственности на активы. Однако такие операции следует осуществлять через компетентных профессионалов, которые могут предоставить компетентное консультирование по юридическим вопросам и вопросам налогообложения.

Таким образом, специфика трастовой формы бизнеса определяется тем, что титул собственности переходит другому лицу (попечителю) на весь период действия траста (срок действия траста может быть неограничен). Это означает, что для третьих лиц собственником переданного в траст имущества является попечитель. В то же время право на доходы от владения имуществом траста принадлежит бенефициару.

Следствием этого являются две основные особенности траста, которые используются в схемах управления имуществом, налоговом планировании, а также для совершения и сокрытия ряда финансовых преступлений.

- ✓ *Во-первых*, траст обеспечивает защиту имущества от судебных исков. Дело в том, что на имущество и ценности, переданные в траст, не может быть обращен иск, так как с точки зрения системы общего права собственность от учредителя перешла к попечителю траста. Важно, что на имущество, переданное в траст, не может быть обращен иск и со стороны кредиторов попечителя. Таким образом, эти особенности траста делают его эффективным средством защиты от рисков (при условии, что траст учрежден с соблюдением законодательства).
- ✓ *Во-вторых*, имущество, переданное в траст, исключается из обложения налогом на имущество. Это происходит по той же причине. Считается, что учредитель имуществом не владеет, так как он им уже распорядился - передал в траст.

Исторически траст стал применяться в Великобритании именно для уклонения от феодальных повинностей. В настоящее время для учреждения трастов часто избираются оффшорные зоны, где имущество и доходы трастов, как правило, полностью освобождены от налогов.

Трасты учреждаются и по другим причинам. Траст применяется в схемах планирования собственности, в частности при урегулировании вопросов наследования, для обеспечения гарантий прав несовершеннолетних и недееспособных наследников учредителя траста.

Форма траста приемлема для управления не только денежными средствами, но и другими ценностями, в частности недвижимым имуществом.

При создании траста учредитель обязан подписать письменные "декларацию" или "контракт", где подробно и детально описываются деятельность траста и распределение прибыли до и после смерти учредителя.

Когда письменное соглашение заключить невозможно, устно оформляется секретный траст.

Преимущества траста:

- ✓ Траст позволяет выделить часть имущества его учредителя в отдельную структуру, обезопасив тем самым это имущество от притязаний кредиторов и государственных органов;
- ✓ Траст позволяет законным образом уйти от некоторых налогов;
- ✓ Активы передаются под профессиональное управление, что может повысить эффективность их использования;
- ✓ Траст может выполнять функции завещания, отличаясь от последнего большей степенью гибкости и конфиденциальности.

Недостатки траста:

- ✓ Услуги доверительного собственника оплачиваются, причем размер гонорара порой весьма внушителен;
- ✓ Теряется контроль над своим имуществом, подвергая его опасности некомпетентного управления или злонамеренной растраты;
- ✓ Изменение законодательства может сделать траст бессмысленным с налоговой точки зрения, но менять что-либо будет поздно.

С помощью правильно созданного траста предприниматели могут решить немало важных задач, требующих очень тонкого управления. Однако и ошибки в построении трастовой структуры могут обойтись очень дорого. В любом случае, прежде чем приступить к практическим действиям, следует обязательно получить квалифицированную консультацию по выбору как юрисдикции, так и деталей подписываемого трастового (да и любого другого) соглашения.

В настоящее время использование траста в российской практике ограничено (в ГК РФ целая глава посвящена доверительному управлению имуществом, но термин «траст» не используется). В практике зарубежных стран трасты применяются не только для «внутреннего пользования», но и в международных коммерческих делах. В некоторых странах трастовые компании оказывают своим клиентам такой широкий спектр услуг, что их вполне можно сравнить с банковскими учреждениями.

S – корпорация - корпорация для малого бизнеса (Small Corporation). Такая форма организации бизнеса характерна, прежде всего, для США, в последние годы появилась и в некоторых странах Европы. В США S-корпорации ничем не отличаются от обычных корпораций, регулируемых федеральными законами и законами некоторых штатов. Их владельцы несут ограниченную ответственность по обязательствам. Обладают они и другими чертами, которые характерны для корпораций. Однако S-корпорации не облагаются налогом на прибыль. Прибыли и убытки S-корпорации переходят непосредственно к ее акционерам, тем самым исключается двойное налогообложение прибылей. Таким образом, в отличие от обычной корпорации, доходы которой облагаются и корпоративным и индивидуальным подоходным налогами, S-корпорация платит налог как единоличное владение. Статус S-корпорации часто выбирается теми предпринимателями, которые полагают, что компания будет нести серьезные убытки в первые несколько лет деятельности. Таким образом, переложение убытков напрямую на инвестора является налоговым убежищем.

Однако для S-корпораций существует ряд ограничений в отношении акций, находящихся в обращении. S-корпорациям разрешается иметь только один класс обычных акций, в то время как традиционная корпорация может выпускать как обычные акции, дающие их обладателю право голоса, так и не

предусматривающие этого права привилегированные акции или другие классы акций. Обычно акционерами S-корпорации могут быть только граждане США или иностранные граждане, живущие в США постоянно, и это должны быть только физические лица либо их доверенные лица или наследники. Число акционеров не может превышать 35. S-корпорация не может быть частью группы корпораций, связанных между собой «родственными» отношениями. Для получения статуса S-корпорации требуется согласие всех акционеров. Прибыли и убытки обычно распределяются между акционерами пропорционально количеству акций.

При утрате статуса S-корпорации или в случае, если акционеры проголосуют за отказ от этого статуса, компания не сможет вернуть его ранее, чем через пять лет.

7. Интеграционные формы организации бизнеса

В современных условиях концентрация и централизация капитала и производства приводят к появлению в хозяйственной жизни различного рода объединений фирм, связанных отношениями экономической зависимости. Такие объединения называют по-разному: «связанные предприятия», «системы компаний», «группы компаний» или просто «группы» и др. Сущность группы заключается в том, что это экономическое единство позволяет обладать контролем над активами, не находящимися в собственности, с меньшими хозяйственными рисками.

Создаются такие компании чаще всего посредством *системы участия*, под которой понимается владение и контроль одной фирмы над другой через участие в ее капитале (паях или акциях, как материальными, так и нематериальными активами). Существуют разные типы контроля:

- ✓ через *полную ответственность*, когда все или почти все акции фирмы принадлежат одному лицу, группе лиц или одной фирме;
- ✓ через *большинство акций*, предполагающий владение собственностью компании на 51 и более процентов;
- ✓ через *механизм соподчинения*, когда обладание большинством акций одной фирмы, в свою очередь владеющей контрольным пакетом другой фирмы, влечет за собой и контроль над этой фирмой;
- ✓ через *меньшинство акций*, когда акции фирмы распылены, и достаточно иметь небольшой процент их, чтобы иметь контроль над ней.

Существующие сегодня формы объединения (интеграции) фирм, условно можно разделить на так называемые «мягкие» и «жесткие». При мягкой форме интеграции участники объединения могут входить в любые другие аналогичные объединения, а жесткая форма не предусматривает такой возможности.

Основными «*жесткими*» формами объединений фирм в современных условиях стали концерны, холдинги и финансово-промышленные группы.

Концерн – это объединение самостоятельных предприятий, связанных посредством патентно-лицензионных соглашений, финансирования, тесного производственного сотрудничества. Взаимоотношения между членами концерна довольно жесткие, хотя строятся они на договорной основе, а не на иерархической зависимости. Объединенные в концерне предприятия остаются юридическими лицами, но одна из компаний (управляющая) полностью контролирует деятельность входящих в концерн компаний. Концерн обычно является объединением производственного характера, в которое входят предприятия разных отраслей.

Концерны действуют в тех отраслях экономики, где развито крупное и массовое производство. Чаще всего это черная и цветная металлургия, сталелитейная промышленность, машиностроение, автомобилестроение, химическая и электронная индустрия. Благодаря масштабам концентрации капитала, производственным мощностям, широким возможностям диверсификации производства концерны обладают определенной устойчивостью к колебаниям рыночной конъюнктуры, способны выгодно перераспределять инвестиционные ресурсы, концентрировать их в наиболее рентабельных направлениях.

Крупные концерны объединяют от 10 до 100 и более компаний, включая производственные, научно-исследовательские, финансовые, сбытовые и другие фирмы. Например, компания General Motors объединяет 126 заводов в США, 13 в Канаде, производственные и сбытовые сети в 36-ти странах мира. В России концерны, как правило, создаются на базе крупных, в том числе и государственных предприятий.

Холдинг – это система компаний, которая включает в себя управляющую (основную, преобладающую) компанию, владеющую контрольными пакетами акций или паями дочерних компаний и дочерние компании. Слово «holding» означает «владение», «держание».

Чаще всего управляющая компания не занимается производственной деятельностью, а только, путем системы участия, осуществляет контроль за деятельностью, входящих в холдинг предприятий, которые обладают юридической и хозяйственной самостоятельностью (чистый холдинг). Однако, решение основных вопросов, относящихся к их деятельности, принадлежит основной (управляющей) компании. В том случае, когда это обусловлено необходимостью и общей пользой, основная компания может осуществлять централизацию и перераспределение финансовых средств всех

участников холдинга. Помимо этого основная компания может осуществлять самостоятельную предпринимательскую деятельность (смешанный или оперативный холдинг).

Холдинговые компании создаются путем:

- ✓ последовательного создания предприятий и последующего их присоединения к группе,
- ✓ «деления» больших компаний при их реструктуризации (такой способ был характерен для многих российских предприятий в начале 90-х годов при переходе на самокупаемость),
- ✓ приобретения акций фирм на вторичном рынке,
- ✓ через процессы слияния и поглощения, используя агрессивный способ получения контроля над компанией.

Холдинг может контролировать значительное число компаний, различных по сфере деятельности и отраслевой принадлежности, суммарный капитал которых значительно превышает активы материнской компании. Высшим органом управления холдинговой компании является общее собрание акционеров, а ее исполнительным органом – правление. Как правило, правление состоит из директоров дочерних обществ, оно направляет и контролирует деятельность холдинговой системы в целом, в соответствии с теми пакетами акций, которыми оно владеет. В ведении головной (управляющей) компании находятся стратегические вопросы функционирования и развития холдинга в целом, а тактические вопросы находятся в ведении дочерних компаний, имеющих самостоятельность в принятии оперативных решений.

Следует отметить, что холдинги могут объединяться между собой, образуя еще более крупный холдинг и достигая, тем самым, более стабильных и высоких показателей в бизнесе. Как свидетельствует мировой

опыт, холдинговые компании столь активно развиваются, что можно говорить о формировании сети холдингов, контролирующей крупнейшие корпорации.

Финансово-промышленная группа (ФПГ) объединяет юридически и хозяйственно самостоятельные предприятия различных отраслей хозяйства, но обязательно наличие организаций, действующих в сфере производства товаров и услуг, а также банков или иных кредитных организаций. В отличие от концерна во главе финансовой группы стоит один или несколько банков, которые распоряжаются денежным капиталом, входящих в группу компаний, а также координирует все сферы их деятельности. Каждая фирма, входящая в финансовую группу, выступает самостоятельным хозяйствующим субъектом. Однако, также как и в холдинге, головная компания, составляющая ядро финансовой группы, превращается в своего рода центр по принятию наиболее важных решений, касающейся их хозяйственной деятельности. В результате такого взаимодействия создается эффект от объединенного использования капиталов (банковского и промышленного), который значительно выше суммы результатов их отдельного функционирования.

Высшим органом управления финансово-промышленной группой является совет управляющих, включающий представителей всех участников финансово-промышленной группы.

Объединения типа концерна, холдинга или ФПГ носят характер “вертикальных”, “горизонтальных” или «конгломеративных» объединений. Вертикальное объединение охватывает предприятия разных отраслей промышленности, производственные процессы которых взаимосвязаны (например, горнодобывающие, металлургические и машиностроительные). Горизонтальные объединения охватывают предприятия одной отрасли. Конгломерат – представляет собой форму объединения разнородных

предприятий, вне зависимости от их горизонтальных или вертикальных связей, без всякой производственной общности.

К «*мягким*» формам объединения предприятий можно отнести ассоциации и консорциумы.

Хозяйственные ассоциации – это договорные объединения предприятий, создаваемые для совместного выполнения однородных функций и координации общей деятельности. Ассоциации относятся к одной из самых мягких форм объединений, минимально ограничивающих действия, входящих в них членов ассоциации. Участники ассоциаций обладают правом входить в любые другие ассоциации без согласия ее членов. Хозяйственные ассоциации, чаще всего, создаются по территориальной или отраслевой принадлежности компаний. Они представляют интересы своих членов в отношениях с государственными и негосударственными организациями. Кроме *представительской функции*, часто выполняют и *функции производственного характера*, к числу которых относятся *функция координации* производственной деятельности между участниками ассоциации, *функция углубления между ними специализации*, *функция кооперации*, *функция централизации выполнения определенных функций*.

Консорциум – это временное добровольное объединение предприятий, образуемое для совместного размещения займа или осуществления единого капиталоемкого проекта. В консорциум могут объединяться и крупные и мелкие предприятия, желающие принять участие в осуществлении проекта, но не обладающие самостоятельными возможностями его осуществления. Консорциумы создаются при реализации крупных проектов, таких как строительство портов, плотин, трубопроводов, ирригационных и транспортных сооружений, электростанций, железных дорог и проч. Предприятия объединяются в консорциум во имя осуществления

заманчивого, сулящего высокую прибыль проекта, но требующего для своей реализации крупных капиталовложений, отвлекаемых на длительный срок при высокой степени риска.

Консорциум строится на договорной основе и может создаваться с образованием и без образования юридического лица. Как правило, в рамках консорциума участниками не формируется никаких организационных структур, за исключением небольшого аппарата (например, совета директоров консорциума). Управление консорциумом организуется таким образом, что из числа его участников выбирается лидер, который и координирует их совместную деятельность, представляет интересы консорциума перед третьими лицами и действует в пределах полномочий, полученных от других членов консорциума.

Создаются консорциумы на срок выполнения программ, проектов, заказов. Прекращение деятельности консорциума обычно осуществляется по причине реализации поставленных задач.

В отличие от принципа однократности при вхождении в концерн или холдинг, фирма может быть членом нескольких консорциумов одновременно (это мягкая форма интеграции). Зачастую консорциумы являются неприбыльными организациями и создаются для повышения технической и коммерческой конкурентоспособности его участников. Существенной чертой этой формы интеграции является интернационализация.

Существуют и другие формы объединения предприятий, такие как *синдикат, картель, трест, пул*, но они не получили распространения в российской экономике.

Картель – договорное объединение предприятий, в основе которого лежит соглашение о квотировании объемов производства, ценах реализации, условиях продажи, разграничения рынка сбыта. Предприятия, входящие в

картель, юридически самостоятельны. Обычно они осуществляют сбыт продукции на договорных началах, т.е. в соответствии с заключенными между предприятиями договорами. Часто картели существуют негласно, в виде секретных статей, дополняющих какой-либо официальный текст, либо в устной форме “джентльменских соглашений”. В странах Западной Европы, где действует специальное законодательство, делящее картели на “желательные” и “вредные”, насчитываются сотни официально зарегистрированных картельных соглашений, не считая тех, которые существуют без регистрации. В США картели запрещены законом. Их функции выполняют торгово-промышленные ассоциации, осуществляющие межфирменное регулирование рынка в масштабах отрасли.

Синдикат – это форма объединения однородных предприятий, предполагающая централизацию снабжения членов синдиката и сбыта производимой ими продукции. Таким образом, создание синдиката позволяет устранить конкуренцию между его участниками в области сбыта и закупок сырья. Для осуществления названных управленческих функций создается специальный орган, либо эти функции передаются одному из участников договорного объединения, дирекции синдиката.

Орган, производящий сбыт и закупки, собирает все заказы на продукцию предприятий синдиката и распределяет их в соответствии с квотами, зафиксированными в договоре. Коммерческая самостоятельность членов синдиката утрачивается полностью, производственная – частично. Предприятия синдиката юридически самостоятельны. Участниками синдиката могут быть не только предприятия, но и концерны, тресты.

Тресты – форма объединения предприятий, при которой они полностью утрачивают свою юридическую, коммерческую и производственную самостоятельность и подчиняются единому управлению.

Форма треста удобна для организации комбинированного производства, т.е. объединения в одной компании предприятий разных отраслей промышленности, представляющих собой либо последовательные ступени обработки сырья, либо играющие вспомогательную роль одна по отношению к другой.

Все входящие в трест предприятия подчиняются одной головной компании, осуществляющей единое оперативное руководство как всем производственным комплексом, так и связанными с ним обслуживающими и торговыми предприятиями.

(Следует отметить, что классическое определение треста не соответствует практике использования этой формы хозяйствования в нашей стране в строительной отрасли – имеются в виду строительные тресты.)

Пулом – называется объединение предприятий картельного типа, предусматривающее особый порядок распределения прибылей его участников. Прибыли участников пула поступают в общий котел, а затем распределяются между ними в заранее установленной пропорции.

Как видим, организационные формы объединения компаний, значительно различаются по степени интеграции их участников и по другим критериям. Они развиваются с развитием экономических отношений, происходит расширение многообразия форм, так как характер взаимосвязей между компаниями становится все более сложным и тонким, появляются новые возможности кооперации интегрированных структур. Поэтому следует учитывать, что границы между всеми рассмотренными выше формами достаточно расплывчаты. Разными специалистами они трактуются неоднозначно. Нет единого мнения о соотношении рассмотренных видов объединений, об используемой терминологии. Так, сегодня появился новый

термин, характеризующий объединение компаний – **«стратегический альянс»**.

Как правило, объединения создаются крупными компаниями, занимающие лидирующее положение в какой-либо отрасли народного хозяйства страны. В любой из них в разных отраслях действуют тысячи мелких и средних предприятий, которые активно сотрудничают с крупными компаниями на взаимовыгодных для обеих сторон условиях, не являясь участниками рассмотренных выше объединений. Иногда вне объединений остаются и относительно крупные фирмы, которые по разным причинам предпочитают сохранять свободу действий на рынке. Такие конкурирующие с объединениями фирмы известны под названием **“аутсайдеров”**.

Контрольные вопросы для закрепления материала:

1. Сформулируйте определение «предпринимательской деятельности».
2. Какие признаки присущи предпринимательской деятельности?
3. Что понимают под инфраструктурой бизнеса?
4. Перечислите основные элементы инфраструктуры бизнеса.
5. Какова роль инфраструктуры бизнеса в современной экономике?
6. Что понимают под «этикой бизнеса»?
7. Какова типология организационных форм бизнеса?
8. В чем заключается особый статус «малого бизнеса»?
9. Назовите основные критерии отнесения компании к категории «малой».
10. Перечислите базовые формы организации бизнеса.
11. Назовите преимущества и недостатки индивидуальной формы организации бизнеса.
12. Назовите преимущества и недостатки коллективной формы организации бизнеса?
13. Назовите преимущества и недостатки корпоративной формы организации бизнеса.
14. Какая отрасль российского права определяет правовые формы организации бизнеса.
15. Перечислите правовые формы организации бизнеса в РФ.
16. В чем отличие коммерческих и некоммерческих организаций, осуществляющих предпринимательскую деятельность с точки зрения законодательства РФ?
17. Каковы особенности осуществления предпринимательской деятельности представительства, филиала и дочерней компании.

18. В чем заключается специфика организации бизнеса в форме франчайзинга?
19. Раскройте сущность оффшора. Чем привлекательна такая форма организации бизнеса для действующей компании?
20. В чем заключается специфика деятельности траст-компании? Чем привлекательна такая форма организации бизнеса для действующей компании?
21. Раскройте специфику деятельности S – корпорации. В каких случаях целесообразна организация бизнеса в данной форме?
22. Что понимают под «системой участия» при организации бизнеса? Перечислите основные типы контроля в этой системе.
23. Назовите интеграционные формы организации бизнеса.
24. С чем отличие «мягких» и «жестких» форм объединений компаний.
25. Приведите примеры объединений фирм в современных условиях.

Задания для семинарских занятий:

1. Подготовить реферат на тему «Инфраструктура бизнеса как среда его функционирования». Выступить с докладом на семинарском занятии.
2. Используя литературные источники периодической печати, а также Internet источники, выявить критерии отнесения компании к категории «малой» в России и развитых зарубежных странах.
2. Используя справочно-правовые системы (СПС), «Гарант», «Консультант Плюс» и др. изучить правовые формы организации бизнеса в РФ, выявить их особенности.
3. Используя литературные источники периодической печати, а также Internet источники, подготовить материал для дискуссии на тему: «Интеграция в бизнесе – за и против».

Библиографический список

1. Ефремов В.С. Стратегия бизнеса: концепции и методы планирования – М.: Финпресс, 2008 – 195 с.
2. Козырёв В.М. Основы современной экономики – М.: Финансы и статистика, 2008 – 323 с.
3. Круглова Н. Ю. Основы бизнеса (предпринимательства): учебник / Н.Ю. Круглова. – М.: КНОРУС, 2010. – 544 с.
4. Крутик А.Б. Проблемы и перспективы развития предпринимательства в российской экономике// Проблемы современной экономики. - 2009. – №2
5. Наука о практике и малое предпринимательство: монография / В.В.Овчинников, Р.В.Овчинников. – Белгород, 2010. –112 с.
6. Наумов В.Н. Организация предпринимательства: учебное пособие. – Спб.: Питер, 2010, - 384 с.
7. Организация предпринимательской деятельности / Под ред. С.И. Градова - М.: Колос-С, 2006.
8. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие / под общей ред. проф. Г.Л.Багиева. - Спб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2001. -231 с.
9. Организация предпринимательской деятельности: учебное пособие / Шевченко И.К. - Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2004. - 92 с.
10. Организация предпринимательской деятельности. Схемы и таблицы: Учебное пособие / Попков В.П., Евстафьева В.Е. – Спб.: Питер, 2007. – 352 с.
11. Предпринимательство: учебник / Под ред. М.Г. Лапуста - М.: ИНФРА-М, 2008.- 608 с.

12. Предпринимательство: учебное пособие / Е.А. Замедлина - Ростов-на – Дону: Феникс, 2007.- 250 с.
13. Предпринимательство: учебник для вузов / под редакцией В.Я. Горфинкеля, Г.Б. Поляка, В.А. Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011 – 581 с.
14. Самарина В.П. Основы предпринимательства: учеб.пособие / В.П. Самарина. – М.: КНОРУС, 2009. – 224 с.
15. Солодко, Л.П. Предприниматель без образования юридического лица / Л.П. Солодко.- М.: Издательство "Экзамен", 2007. – 143 с.
16. Смольков В.Г. Предпринимательство как особый вид деятельности // СОЦИС. - 2007. - № 2.
17. Федеральный закон РФ «О государственной поддержке малого предпринимательства в Российской Федерации». - [Электронный ресурс] - <http://www.kreditbusiness.ru/federal.html>
18. Экономика и организация малого предпринимательства: Учебное пособие / О.П.Савичев, Н.А. Зискель, С.В. Трифонов, А.И. Цапук.- СПб.:Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 100 с.

Л. Ю. Зимина

Формы организации бизнеса

Учебное пособие
по дисциплине «Организация предпринимательской деятельности»

2013

н/к

ЛР № 021030 от 10.01.96

Подписано в печать 13.09.2013 г. Формат 60×84/16

Оперативная печать

Усл.печ.л. 3.0

Тираж 100 экз.

Отпечатано с оригинал-макета в Институте экономики и бизнеса
ГОУ ВПО Ульяновского государственного университета
432001 г. Ульяновск, ул. Федерации, 29