# CОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ 3

1. Собственность и социально-экономический

строй общества. 4

1.1 Собственность в экономическом и юридическом смысле. 4

1.2. Классификация собственности. 9

1.3 Трансформация собственности – стержень экономических

реформ в переходной экономике. 12

1.4 Приватизация в России: итоги и перспективы. 13

2. Анализ основных форм предпринимательской деятельности

в России. 18

2.1. Предпринимательский потенциал России. 18

2.2. Анализ исследования ОПФ предпринимательской

деятельности. 25

2.3 Организационно-правовые формы хозяйствования

юридических лиц. Их сущность и особенности 54

3. Анализ проблемных вопросов по организационно-правовым

формам предпринимательской деятельности. 73

3.1 Проблемы приватизации 73

3.2 Проблемы малого предпринимательства 78

3.3 Основные направления совершенствования практики акционирования 84

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 108

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ И

ЛИТЕРАТУРЫ 110

ПРИЛОЖЕНИЯ…………………………………………………………… . 113 **ВВЕДЕНИЕ**

В условиях современной развитой рыночной экономики весьма актуальна как тема собственности, так и анализ основных форм предпринимательской деятельности в России.

Система экономических отношений собственности охватывает – от начала и до конца – весь хозяйственный процесс. Она пронизывает и составляет сердцевину всех отношений между людьми по производству, распределению, обмену и потреблению благ и услуг.

Организационно – правовые формы предпринимательской деятельности отличаются крайним разнообразием: к этой категории относятся как гигантские корпорации, подобные General Motors, так и местные специализированные магазины или семейные продуктовые лавки с одним-двумя служащими и ежедневным небольшим объемом продаж. Такое разнообразие порождает необходимость классифицировать фирмы по некоторым критериям, таким, например, как правовой статус, отрасль деятельности, выпускаемая продукция, или размер.

Принимая решение о выборе организационно-правовой формы, предприниматель определяет требуемый уровень и объем возможных прав и обязательств, что зависит от профиля и содержания будущей деятельности, возможного круга партнеров, существующего в стране законодательства.

Целью данной работы будет рассмотрение существующих форм организации бизнеса в России и в других странах, выявление преимуществ и недостатков тех или иных форм предпринимательства. Собственность рассматривается с различных точек зрения (экономической и юридической), приводится анализ различных форм, видов собственности, её трансформации. Отдельно в работе рассматривается явление приватизации в нашей стране, подводятся её итоги, анализируются перспективы.

## **1. СОБСТВЕННОСТЬ И СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ СТРОЙ ОБЩЕСТВА.**

**1.1 Собственность в экономическом и юридическом смысле.**

В первом разделе я рассматриваю понятие собственности с различных точек зрения – экономической и юридической. Понятие «собственность» имеет двусторонний подход:

А) собственность в экономическом смысле, или собственность de facto (лат. – на деле, фактически);

Б) собственность в юридическом смысле, или собственность de jure (лат. – Юридически, по праву).

Чем данные понятия различаются между собой.

Выяснять этот вопрос начнём с раскрытия экономического содержания собственности.

Если мы попытаемся анализировать (расчленить) экономическое отношение собственности, то обнаружим два его элемента: субъект (собственник) и какое-то имущество. Может показаться, что собственность выражает отношение субъекта к определённой вещи.

Отношения присвоения распространяются в первую очередь на такое имущество, от которого непосредственно зависит хозяйственная деятельность. В его состав входят факторы производства (и материальные блага, и плоды интеллектуального труда). В отдельных случаях к объектам собственности относят человеческий фактор (так было при рабовладельческом строе в отношении рабов).

Всестороннее изучение собственности позволяет выяснить 2 главных социально-экономических вопроса:

* Какие экономические связи способствуют лучшему использованию производственных условий;
* Кому достаются доходы от хозяйственной деятельности;

В соответствии с этим единая система экономических отношений собственности включает следующие элементы:

1. Присвоение факторов и результатов производства

2. Хозяйственное использование материальных и иных средств.

3. Экономическую реализацию собственности.

## Отношения присвоения

## Отношения хозяйственного использования имущества

## Отношения экономической реализации собственности

Система отношения собственности

Рис. 1 Структура отношений собственности.

Присвоение – экономическая связь между людьми, которая устанавливает их отношения к вещам, как к своим. Такая связь уходит своими корнями в производственный процесс. Ведь любое производство материальных благ есть по существу ни что иное, как присвоение людьми природного вещества и энергии в целях удовлетворения своих потребностей. Отсюда можно сделать вывод: если присвоение не возможно без производства, то и последнее всегда протекает в рамках определенной собственности.

Присвоение может сочетаться с прямо противоположным отношением – отчуждением. Оно возникает, например, если какая-то часть общества захватывает все средства производства, а другая часть остается без всяких источников существования. Или когда продукты созданные одними людьми, без всякого возмещения присваивают другие. Такими были, скажем, взаимоотношения между феодалами и крепостными крестьянами, занятыми подневольным трудом на барщине.

Собственники средств производства не всегда сами занимаются созидательной деятельностью: они дают другим предприимчивым людям возможность употреблять их имущество в хозяйственных целях на определенных условиях. Тогда между собственниками и предпринимателем возникают отношения хозяйственного использования имущества. Последний получает реальную возможность временно владеть и пользоваться объектом чужой собственности.

Примером отношений хозяйственного использования чужой собственности служит аренда – договор о предоставлении имущества какого-то человека во временное пользование другому лицу за определенную плату. Собственность экономически реализуется, если приносит доход её владельцу. Такой доход представляет собой весь вновь созданный продукт или его часть, которые получены благодаря применению труда и средств производства. Это, может быть, скажем, прибыль, налог, различного рода платежи. В случае аренды назначается арендная плата, которая включает в себя процент на капитал, вложенный в имущество его собственником, и часть прибыли (дохода), которая получена от использования взятого в аренду имущества. При заключении концессии заранее устанавливаются платежи или определяется доля прибыли, которую временные хозяева уплачивают собственнику.

Это означает, что система экономических отношений собственности охватывает – от начала и до конца – весь хозяйственный процесс. Она пронизывает и составляет сердцевину всех отношений между людьми по производству, распределению, обмену и потреблению благ и услуг.

Движимый собственническими интересами, человек может вступать в конфликт с интересами всего общества. В этом случае государство и право предотвращают противоречия, порождаемые собственностью, и регулируют поведение агентов производства.

При определении собственности в юридическом смысле выделяются различные категории собственников принадлежащего им имущества. Так, согласно Гражданскому кодексу Российской Федерации, субъектами права собственности являются (статья 212):

А) гражданин (физическое лицо) – человек как субъект гражданских (имущественных и неимущественных) прав и обязанностей;

Б) юридическое лицо – организация, являющаяся субъектом гражданских прав и обязанностей.

Примером может служить фирма – хозяйственное промышленное или торговое предприятие, пользуещееся правами юридического лица;

В) государство и муниципальное образование (органы местного управления и самоуправления).

В законодательстве особо выделяются объекты гражданских прав. Среди них различаются следующие виды объектов собственности:

* недвижимое имущество (земельные участки, леса, здания, сооружения и т.д.)
* движимые вещи (деньги, ценные бумаги, вещи, не относящиеся к недвижимости)
* интеллектуальная собственность (результаты интеллектуальной деятельности и приравненные к ним средства индивидуализации юридического лица, индивидуализации продукции, выполняемых работ и услуг: фирменное наименование, товарный знак, знак обслуживания, и т.п.).

После того как государство урегулирует в законодательных актах имущественные отношения между соответствующими субъектами, последние наделяются правом собственности, которое включает полномочия собственника владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом.

Рис. 2 Совокупность правомочий собственника.

Право собственности

#### Владение

## Пользование

## Распоряжение

Владение – физическое обладание вещью. Это правомочие собственника всегда охраняется законом.

Пользование – заключается в праве производительно или лично потреблять вещь для удовлетворения собственных потребностей и интересов в зависимости от ее назначения.

Распоряжение - право изменять принадлежность имущества. Оно осуществляется путем совершения различных сделок. В современных условия во всех, пожалуй, развитых странах государство стремится зафиксировать в нормативных документах соответствующие юридическим законам экономические отношения. Однако для этого регулирования во многом недосягаемой остается т.н. теневая экономика.

Под теневой экономикой подразумевается совокупность неучтенных, не регламентированных и противоправных видов хозяйственной деятельности.

Общими признаками теневой экономики являются: скрытый, тайный характер,охват всех фаз круговорота общественного богатства, незаконное обогащение посредством утаивания доходов от государственного налогообложения, безвозмездного присвоения чужого имущества и перераспределения общественного богатства. По разным оценкам, в странах запада в теневом секторе производится от 5 до 20% валового национального продукта, а в СССР в 80-х годах в аналогичном секторе присваивалось около 10% ВНП, а сейчас – до 60%.

**1.2. Классификация собственности.**

Собственность в экономическом смысле подразделяется на разные классы в зависимости от существующих уровней разделения и кооперации труда и производства. Эти виды организационно – экономических отношений непосредственно характеризуют ступень реального обобществления производства. Здесь самая низкая ступень – это единоличное хозяйство. Более высокие ступени обобществления образуются по мере роста масштабов объединения людей в какой-то организации.

В свою очередь, переход от одной ступени производственной организации к другой обусловлен техническим прогрессом и определенными экономическими выгодами. Так, увеличение размеров и совершенствование орудий труда, улучшение технологии порождает тенденцию к концентрации (укрупнению) предприятий и их централизации (объединению). Такое усиление реального обобществление производства приводит в действие закон превосходства крупного производства над мелким.

Профессор П. Самуэльсон (США) подтверждает преимущество укрупнения предприятий. «Возрастание доходности, вызванное увеличением масштаба производства, или т.н. «экономия на массовом производстве», часто связана со следующими усовершенствованиями:

1. с использованием других источников энергии, помимо мускульной энергии людей и животных;
2. с применением автоматических саморегулирующихся механизмов;
3. с использованием стандартных взаимозаменяемых частей;
4. с расчленением сложных процессов на простые повторяющиеся операции;
5. со специализацией функций и разделением труда и со многими другими технологическими факторами.

Рассмотрим все классы присвоения в их логической последовательности, которая отражает восхождения от единичного до всеобщего.

Частное присвоение означает, что отдельные люди относятся к имуществу, как к личному источнику богатства.

Согласно действующему законодательству, физическое лицо в праве по своему усмотрению совершать в отношении принадлежащего ему имущества любые действия, не противоречащие закону и иным правовым актам. Однако оно не должно нарушать права и охраняемые законом интересы других лиц. Гражданин в праве отчуждать свое имущество в собственность другим лицам, передавать им, оставаясь собственником, право владения, пользования и распоряжения имуществом, отдавать имущество в залог и обременять его другими способами, распоряжаться им иным путем.

Частное присвоение имеет два вида, которые существенно различаются между собой:

А) Собственность на средства производства человека, который сам трудится;

Б) Собственность на вещественные условия производства лица, применяющего чужой труд.

Первый вид частной собственности имеют крестьяне, ремесленники и другие люди, которые живут своим трудом. В соответствии с экономическим законом частнособственнического трудового присвоения при единоличной собственности на средства производства работнику достаются все плоды его хозяйствования. Этим обеспечивается полная свобода труженика от каких-либо форм угнетения и порабощения со стороны других людей.

Когда в одном лице соединены собственник и труженик, возникает большая материальная заинтересованность в том, чтобы лучше работать для личного блага. Не стоит удивляться тому, что единоличные крестьяне стремятся добиться устойчивости своего хозяйства, не жалея на то сил и средств. Второй вид частной собственности имеют лица, которые владеют сравнительно большими хозяйствами c применением труда многих работников. Если в первом виде частного присвоения вещественные и личный факторы производства естественно соединяются, поскольку они принадлежат одному лицу, то дело обстоит совершенно иначе во втором виде хозяйства. В нём средства производства попадают в руки немногих лиц, а значительная часть общества отчуждена от этих благ.

Качественно иным по сравнению с частной собственностью является коллективное присвоение в виде общей долевой и общей совместной собственности.

Класс общей долевой собственности имеет следующие отличительные черты:

А) Этот тип присвоения образуется путём объединения частных вкладов, которые все участники вносят в общее имущество;

Б) Общая долевая собственность используется в общих интересах владельцев и под единым контролем и управлением. При этом, как правило, предусматривается определённое участие каждого участника объединения в хозяйственном использовании совместного имущества и в управлении собственностью.

В) Конечные результаты экономической реализации общей собственности распределяются между участниками коллективного хозяйства, с учётом доли собственности каждого из них.

**1.3 Трансформация собственности – стержень экономических реформ в переходной экономике.**

Опыт многих стран, ставших на путь радикальных реформ, показал, что эти реформы осуществляются успешно лишь тогда, когда им сопутствуют коренные изменения в системе собственности на средства производства.

В экономике большинства постсоциалистических стран до начала реформ доминировала государственная собственность. Но в современном мире доминирует та система, где существует многообразие форм собственности, при доминировании частной.

Именно таким курсом идёт Россия и другие страны СНГ, так-как система, сочетающая частную, государственную и смешанную формы собственности, сопрягается с курсом перехода к рынку. Рынок предлагает свободу производственной и коммерческой деятельности, конкуренцию между производителями, поэтому должно быть преодолено господство какой-либо одной формы. Оно должно быть заменено взаимно дополняющими друг друга различными формами собственности, каждая из которых оказалась бы наиболее приспособленной к конкретной сфере экономики, к каждому специфическому виду экономической деятельности.

В период перехода к рыночной экономике государственная собственность сохранила свою значимость. Существуют такие отрасли, в которых нецелесообразно превращение государственных предприятий в частные.

Очевидно, что в России энергетика, производство продукции оборонного комплекса и некоторые другие отрасли ещё долго будут оставаться в сфере государственной собственности.

**1.4 Приватизация в России: итоги и перспективы.**

Известно, что никакой рынок не может функционировать без развитого института частной собственности. Поэтому переход от государственной собственности к частной был одним из кардинальных ещё на этапе «перестройки».

Союзное руководство пыталось решить этот вопрос в 1986 – 1988 годах, издав закон об индивидуальной трудовой деятельности, о кооперации и др., но на их основе полноценное частное предпринимательство так и не появилось. Лишь в декабре 1990 года в Российской Федерации был принят «Закон о предприятиях и предпринимательской деятельности», в соответствии с которым в России разрешалось учреждать различные формы индивидуальной трудовой деятельности, частные предприятия, полные товарищества, товарищества с ограниченной ответственностью и акционерные общества открытого и закрытого типов, которые получили право выпускать свои акции.

Но прошёл целый год, прежде чем начали функционировать предприятия такого типа, поэтому в конце 1991 года доля занятых в государственном секторе России оставалась всё ещё довольно высокой (77% от общего количества занятых).

А.Чубайс, назначенный в 1991 году председателем Госкомимущества, стал настаивать на проведении быстрой и подлинной приватизации, ведущей к возникновению личных прав собственности. Главной задачей нового правительства было рационализировать так называемую общественную собственность, которая в действительности принадлежала номенклатуре, всячески стремившейся сохранить эту собственность в своих руках. Чтобы избежать прямых сделок между чиновниками и покупателями, реформаторам было необходимо разработать такие правила приватизации, которые учитывали бы высокую коррумпированность государственного аппарата. Впервые за долгие годы предполагалось проводить аукционы, открытые конкурсы (тендеры), где напрямую бы сталкивались спрос и предложение.

Для остановки номенклатурной приватизации ещё в декабре 1991 года крупные предприятия по указу президента были преобразованы в акционерные общества. Большая часть их акций передавалась в государственные приватизационные комитеты, а не в отраслевые министерства. Двадцать девятого декабря 1991 года были изданы «Основные положения программы приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации в 1992 году.», в соответствии с которыми определялись не только процедуры и нормативы приватизации, но и общие суммы доходов от этого мероприятия в государственный бюджет на 1992-1994 годы. Правда, эти суммы оказались легко достижимыми из-за высокой инфляции, поэтому государство не получило ожидаемых реальных доходов.

В итоге было принято решение о том, что работники предприятий должны получать 25% капитала бесплатно, в виде привилегированных акций. Этот предпринимался с целью привлечения работников в ряды активных сторонников приватизации. Рабочие становились бы индивидуальными собственниками, в отличие от югославского варианта рабочего самоуправления с его коллективной безответственностью. Одно- временно, правительство выражало беспокойство по поводу того, что иностранные предприниматели, в связи с постоянной девальвацией рубля, могут скупить крупные предприятия за бесценок. Но этого не произошло, так как иностранцы опасались экономической и политической нестабильности и не спешили осуществлять капиталовложения в Российскую экономику.

В программе приватизации на 1992 год были установлены большие ограничения: не подлежали приватизации природные ресурсы, объекты культурного наследия, и.т.п.

Между тем, в течение первой половины 1992 года в стране продолжались напряжённые споры по вопросу о сущности и путях проведения приватизации, несмотря на то, что Закон и программа приватизации были уже приняты. В этот момент было важно установить наиболее точное соотношение акций при их распределении между государством и трудовыми коллективами. Но сложность решения этой проблемы заключалась ещё и в том, что на свою долю претендовали директора предприятий (часто за спиной трудовых коллективов), чиновники отраслевых министерств, представители региональных властей, “новые” предприниматели, и, на конец, всё население в целом.

Правительство считало, что работники предприятий должны получить бесплатно 25% привилегированных акций без права голоса. Дополнительно они могли бы выкупить ещё 10% выпущенных в обращение обыкновенных акций с правом голоса за 70% их номинальной (очень низкой) стоимости. После этого директорам предоставлялось право купить 5% акций по номинальной стоимости.

Некоторые экономисты во главе с Л.Пияшевой выступали против такого пути. Они полагали, что правительство должно передать бесплатно всю собственность трудовым коллективам и осуществить быструю приватизацию. При этом как бы возвращалась собственность народу, и провозглашался принцип всеобщей справедливости. Собственность, по их мнению, должна была перейти в коллективное владение трудящихся. Но представители правительства возражали им: в таком случае работники бюджетной сферы, пенсионеры, военнослужащие и другие слои общества оказывались вне процесса приватизации. На это группа Пияшевой реагировала так: данные граждане должны получить приватизационные чеки бесплатно, на которые они смогут выкупить любые акции. По этой схеме была объявлена приватизация некоторых магазинов в Москве, но проходила она весьма неудачно.

С этими вариантами не были согласны директора и рабочие многих предприятий, требовавшие выделения им большей доли собственности. В результате их представителями был разработан второй вариант программы приватизации на 1992 год, по которому всем работникам данного предприятия гарантировалось право выкупа обыкновенных акций, составляющих 51% уставного капитала, по цене, в 1.7 раза превышающей балансовую стоимость. Это давало работникам предприятия возможность иметь большинство голосов.

Такой вариант не вполне устраивал А.Чубайса, но он был вынужден считаться с давлением директорской фракции в Верховном Совете под названием «Промышленный Союз». В конце концов, на основе компромисса появился третий вариант программы, в соответствии с которым было решено сначала проводить приватизацию лишь на средних предприятиях с численностью занятых более 200 человек и фиксированными активами от 1 до 50 млрд. рублей. Директора могли выкупить 20% обыкновенных по номиналу, если 2/3 служащих не возражают против этого. Позже им предоставили право купить ещё 20% акций со скидкой 30% от номинальной стоимости.

Процесс приватизации в России проходил в два этапа:

- Первый - этап ваучерной приватизации (1992-94), в течение которого были созданы важные законодательные и нормативные документы, закрепляющие основные права акционеров, коллективных и индивидуальных собственников.

- Второй этап начался в 1995 году. Главной его особенностью был переход к денежной форме приватизации, когда развернулась основная борьба за реальную собственность. С самого начала этого этапа правительство рассчитывало на то, что среди потенциальных инвесторов 34% будет приходится на иностранные компании, 25% - на российские банки, 25% - на население, 10% - на инвестиционные компании.

ИТОГИ: В первом квартале 1993 года около 75% средств чековых фондов были направлены в краткосрочные и среднесрочные спекуляции ваучерами и лишь 15% - непосредственно в акции приватизированных предприятий.

Это объяснялось тем, что в ЧИФах были сосредоточены акции средних и мелких предприятий, на которых не было спроса.

В конце 1993 года из 290 опрошенных руководителей предприятий 70% заявили, что они могут выплачивать дивиденды, отчего ваучерные фонды оказались в незавидном положении. По распоряжению Госкомимущества на 1994 год повышалась доля акций Чекового Инвестиционного Фонда в одной компании с 10 до 25 процентов.

В результате первого этапа в России началось создание институциональных основ рыночной экономики на базе развития негосударственного сектора. Так, по данным Госкомимущества на 1 января 1995 года насчитывалось более 25 тысяч акционерных обществ. Именно на первом этапе приватизации началось формирование биржевого и внебиржевого рынка корпоративных ценных бумаг, а капитализация наиболее ликвидных из них в 1996 году составила около 20 млрд. долларов.

За эти годы были созданы тысячи крупных инвестиционных, страховых, пенсионных компаний, множество коммерческих и инвестиционных банков. Появился новый социальный строй – акционеры (около 40 млн. человек), пайщики, новые частные собственники. В целом в середине 1995 года количество приватизированных предприятий превысило число неприватизированных. Доля тех и других в общем числе предприятий составила, соответственно 50,5% и 49,5%. В 1995 году весь негосударственный сектор произвел 70% ВНП.

2. Анализ основных форм предпринимательской деятельности в России.

**2.1. Предпринимательский потенциал России.**

Одним из важнейших факторов производства является предпринимательская способность. В ее состав включаются предприниматели, к которым относятся владельцы компаний, менеджеры, организаторы бизнеса, сочетающие в одном лице владельцев и управляющих.

Помимо предпринимателей в состав данного ресурса включается вся предпринимательская способность страны, а именно действующие институты рыночной экономики, т.е. банки, биржи, страховые компании, консультативные фирмы. Наконец, сюда относятся предпринимательская экономика и культура, а так же предпринимательский дух общества. В целом предпринимательский ресурс можно охарактеризовать как особый механизм реализации предпринимательских способностей людей, основанной на существующей модели рыночной экономики.

В странах с высоким предпринимательским потенциалом важнейшую роль обычно играет малый и средний бизнес, являющийся питательной средой предпринимательства, своего рода «кузницей» предпринимательских кадров. В США, например, 40% ВНП создается на предприятиях малого и среднего бизнеса. Государство оказывает предпринимательству широкую поддержку.

Специфика формирующегося российского предпринимательского класса состоит в том, что 0,1% российской бизнес-элиты являются выходцами из прежней советской номенклатуры (партийной, комсомольской, хозяйственной) со всеми присущими ей традициями клановой закрытости, специфической моралью и привычкой функционировать в контролируемой государством высокомонополизированной экономике. Часть этих кадров сумела адаптироваться к требованиям рынка, успешно осваивает новые знания и стиль поведения, другая продолжает руководить предприятиями и фирмами во многом по старинке, полагаясь главным образом на личные связи и покровительство государственных чиновников.

Довольно пестрым является и «неноменклатурный» сегмент российского предпринимательства: здесь и рядовые граждане, прежде всего молодежь, активно работающая в бизнесе (в основном в мелкорозничной и «челночной» торговле, не требующей значительного первоначального капитала, в посреднических услугах, и высококвалифицированные специалисты, открывающие консультативные фирмы, например в области управления программного обеспечения. К сожалению, немалая часть нового предпринимательства вышла из прежнего, «теневого» бизнеса и находится под прямым контролем криминальных структур. Криминальные структуры втягивают в свою орбиту и вполне «чистый» бизнес, облагая его всевозможными поборами. Рэкет стал почти неотъемлемой частью российского предпринимательства.

Предпринимательский сектор экономики насчитывает огромное количество предприятий, которые для целей экономического анализа группируются по ряду существенны признаков. Наиболее распространенными являются классификации по формам собственности, размерам, характеру деятельности, отраслевой принадлежности, доминирующему фактору производства, правовому статусу.

С 1 января 1995 г. вступил в силу новый Гражданский кодекс Российской Федерации (первая часть), закладывающий правовые основы хозяйствования для субъектов рыночной эко­номики, которые более четкие, продуманные, устраняющие многие противоречия, имевшие место в действующем законо­дательстве, а также учитывающие традиции отечественного правопорядка и современный мировой опыт.

В этом документе по-иному классифицируются юридичес­кие лица по организационно-правовым формам хозяйствова­ния и другим признакам, чем в Законе РФ «О предприятиях и предпринимательской деятельности». Поэтому в связи с введе­нием в действие Гражданского кодекса (ГК) утрачивает свою силу Закон РФ «О предприятиях и предпринимательской де­ятельности», а многие нормативные акты, особенно касающи­еся организационно-правовых форм хозяйствования, требуют существенной корректировки на предмет их приведения в соот­ветствие с ГК.

В ГК по-иному трактуются и многие важнейшие понятия. Ранее в законодательстве понятие «юридическое лицо» не­редко отождествлялось с понятием «предприятие». ГК РФ исходит из того, что предприятие является не субъектом, а объектом гражданских прав. Предприятием признается иму­щественный комплекс, используемый для осуществления пред­принимательской деятельности. Предприятие в целом или его часть могут быть объектом купли-продажи, залога, аренды, других сделок. В ГК дано следующее определение понятия юридического лица. **Юридическим лицом** признается организа­ция, которая имеет в собственном, 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 обязанности, быть истцом и ответчиком в суде. Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс или смету (ст. 48).

Из этого определения следует, что всякая организация, чтобы, быть признанной юридическим лицом, помимо фор­мальных критериев (например, обязательная регистрация учредительных документов) должна обладать в совокупности четырьмя **характерными признаками:**

• наличие обособленного имущества;

• способность отвечать по обязательствам своим имуществом;

• способность выступать в имущественном обороте от своего имени;

• возможность предъявлять иски и выступать в качестве ответчика в суде, арбитражном суде.

В экономике функционируют самые различные юридичес­кие лица, которые отличаются друг от друга по целому ряду признаков: отраслевой их принадлежности; размерам;

степени специализации и масштабам производства однотип­ной продукции; методам организации производства и степени его механизации и автоматизации; организационно-правовым формам и др. Признаками отраслевой принадлежности предприятия слу­жат: характер сырья, потребляемого при изготовлении продук­ции; назначение и характер готового продукта; техническая и технологическая общность производства; время работы в тече­ние года.

По характеру потребляемого сырья промышленные пред­приятия делятся на предприятия добывающей и обрабатыва­ющей промышленности.

По назначению готовой продукции все предприятия делят­ся на две большие группы: производящие средства производ­ства и производящие предметы потребления.

По признаку технологической общности различают пред­приятия с непрерывным и дискретным процессами производ­ства, с преобладанием механических и химических процессов производства.

По времени работы в течение года различают предприятия круглогодового и сезонного действия.

По признаку размеров предприятия делятся на крупные, средние и мелкие.

По специализации и масштабам производства однотипной продукции предприятия делятся на специализированные, диверсификационные и комбинированные.

По методам организации производственного процесса предприятия делятся на предприятия, в которых преобладает поточный, партионный и единичный методы организации про­изводственного процесса.

По признаку деятельности различают предприятия: промы­шленные, торговые, инвестиционные, транспортные, в сфере услуг и т.д.

В ГК классификация юридических лиц основана на трех основных критериях:

1) на праве учредителей (участников) в отношении юриди­ческих лиц или имущества;

2) на цели экономической деятельности юридических лиц;

3) на организационно-правовой форме юридических лиц. В зависимости от того, какие права сохраняют за собой учре­дители (участники) в отношении юридических лиц или их иму­щества, юридические лица могут быть разделены на три группы:

• юридические лица, в отношении которых их участники имеют обязательственные права. К их числу относятся:

• хозяйственные товарищества и общества, производствен­ные и потребительские кооперативы;

• юридические лица, на имущество которых их учредители (участники) имеют право собственности, или, иначе, вещное право: государственные и муниципальные унитарные предпри­ятия, в том числе дочерние предприятия, а также финансиру­емые собственником учреждения;

• юридические лица, в отношении которых их учредители (участники) не могут иметь никаких имущественных прав (ни вещные, ни обязательственные): общественные и религиозные организации (объединения), благотворительные и иные фонды, объединения юридических лиц (ассоциации и союзы).

Приведенная классификация юридических лиц имеет боль­шое практическое значение, особенно в части выделения пер­вой группы юридических лиц, в отношении которых их участ­ники и учредители имеют лишь обязательственные права.

В зависимости от целей деятельности всякое юридическое лицо относится к одной из двух категорий:

• коммерческие организации;

• некоммерческие организации.

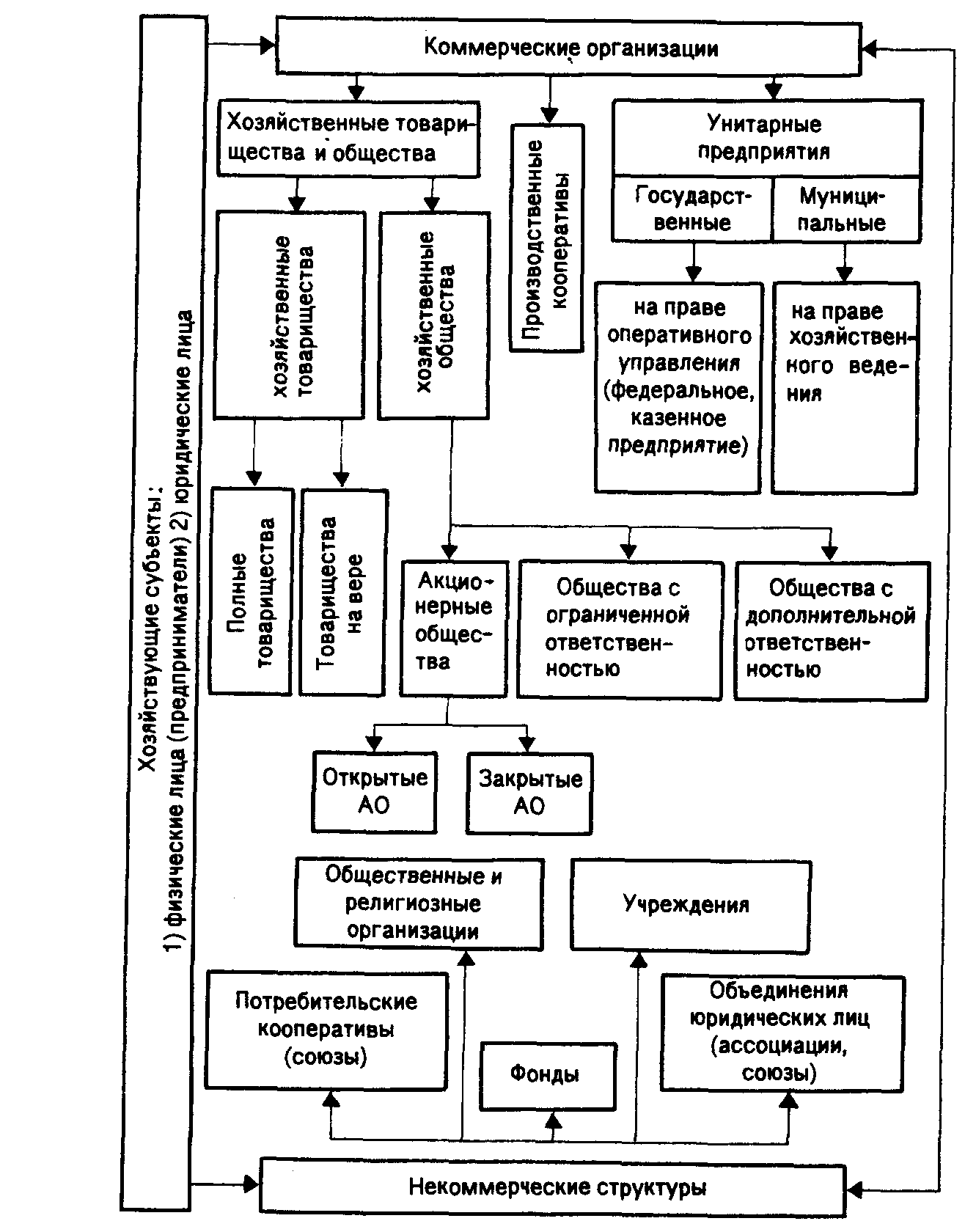
**Коммерческими организациями** признаются юридические ли­ца, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности. Коммерческие организации могут созда­ваться в форме товариществ и обществ, производственных ко­оперативов, государственных и муниципальных предприятий.

**Некоммерческие организации** не ставят своей целью получе­ние прибыли и распределение ее между участниками.

Юридические лица, которые относятся к некоммерческим организациям, могут быть созданы в форме потребительских кооперативов, общественных или религиозных объединений, финансируемых собственником учреждений, благотворитель­ных и иных фондов, а также в других формах, предусмотренных законом. Такие юридические лица вправе заниматься предпринимательской деятельностью лишь постольку, по­скольку это необходимо для их уставных целей.

По организационно-правовой форме юридические лица, яв­ляющиеся коммерческими организациями, в соответствии с ГК РФ классифицированы следующим образом

**Рис.3.** Виды хозяйствующих субъектов и их место в экономике Российской Федерации



**• хозяйственные товарищества —** полное товарищество, то­варищество на вере (коммандитные товарищества);

**• хозяйственные общества** — общества с ограниченной от­ветственностью, общества с дополнительной ответствен­ностью, акционерные общества (открытого и закрытого типа);

**• унитарные предприятия** — основанные на праве хозяй­ственного ведения, основанные на праве оперативного управ­ления;

**• производственные кооперативы (артели).**

В ГК РФ предприятие не рассматривается в качестве субъ­екта предпринимательской деятельности, поскольку это политэкономическая категория, лишенная юридического смысла. Поэтому, если в тексте ГК упоминаются государственные и муниципальные предприятия, упор делается на их унитарный характер, т.е. на то, что их уставный фонд является неделимым и полностью принадлежит на праве собственности учредите­лю — государству или муниципальному образованию.

Не упоминается в ГК и такая организационн о-правовая форма, как смешанное товарищество, которое заменено тради­ционно российским товариществом на вере (коммандитным товариществом).

В Законе РФ «О введении в действие части первой Граж­данского кодекса РФ» предусмотрен механизм плавного пере­хода к новым формам хозяйствования, что вполне правомер­но, так как в противном случае это могло вызвать серьезные негативные последствия. Полный переход на новые формы хозяйствования должен завершиться до 1 июля 1999 г.

2.2. Анализ исследования ОПФ предпринимательской деятельности.

Пока еще рано утверждать, что в России основные макроэкономические показатели в настоящее время стали выше, чем они были в условиях административно-командной системы. В связи с падением производства, применении принудительных отпусков на большинстве предприятий промышленности снизилась производительность труда. Сокращение загрузки основных фондов привело к падению фондоотдачи. Крайне неравномерным стал уровень рентабельности. Хотя прибыль в текущих ценах значительно выросла, но каждое третье предприятие считается убыточным. Медленно развивается инвестиционный процесс, обновление оборудования ведется на крайне низком уровне.

Тем не менее, анализ воздействия конкретных форм собственности на эффективность не потеряла своего значения. Полезным является сопоставление тех параметров эффективности, которые характерны для различных форм собственности (см. табл. в приложении).

Далее рассмотрим собственность в экономической системе России. Вышла в свет весьма примечательная науч­ная работа, посвященная проблеме собствен­ности. Несмотря на обилие публикаций по во­просам приватизации, акционирования, пред­принимательства, о моделях преобразования собственности, в научной литературе крайне редко (как в количественном, так и в качествен­ном отношениях) представлены работы обще­теоретического, политико-экономического харак­тера. Проблема собственности, которая еще десять лет назад занимала заметное место в теоретических дискуссиях, почти сошла со стра­ниц научной печати (приятным исключением явилось обсуждение данной проблемы, прове­денное журналом «Экономист»). О монографи­ческих исследованиях не приходится и говорить.

Рецензируемая работа во многом восполня­ет этот пробел. Коллективная монография явля­ется результатом исследований и размышлений научных работников и преподавателей экономи­ческого факультета МГУ, а также сотрудников Института экономики РАН, Государственной Ду­мы, Министерства экономики РФ. Это единст­венная в своем роде монографическая работа 90-х гг. специально посвященная комплексному исследованию собственности.

В книге анализируются различные аспекты собственности. Во-первых, - теоретические и методологические, с учетом новейших исследо­ваний отечественной и мировой науки. Прово­дится разграничение юридической (правовой), экономико-юридической (институциональной) и социально-экономической (политико-экономи­ческой) сторон собственности; выявляются раз­личия континентальной и англосаксонской тра­диций исследования собственности; дается сопоставление двух основных подходов в эко­номической теории - марксистского и неинститу­ционального (в трактовке теории прав собствен­ности Р. Кроуза). Все это обеспечивает стро­гость и ясность анализа собственности. Более того, в работе предложен оригинальный подход относительно системного представления собст­венности, согласно которому последняя высту­пает как единство трех ее аспектов: типа соци­ально-экономического присвоения, форм собст­венности и прав собственности. А поскольку со­временная рыночная экономика есть, как дока­зывают авторы, смешанная экономика, то при­сущая ей «смешанная собственность» предста­ет одновременно как смешанность отношений присвоения, форм и прав собственности. Такой подход представляется интересным и перспек­тивным.

Во-вторых, в работе проводится историко-научный анализ. Наряду с основными теорети­ческими направлениями мировой мысли де­тально рассматриваются исследования про­блем собственности в отечественной экономи­ческой науке, начиная с 50-х гг. и, заканчивая периодом приватизации 90-х гг. Авторы бережно относятся к отечественному научному насле­дию, изрядно дискредитированному в последнее десятилетие, показывают, что в нем можно най­ти немало поучительного.

Далее, исследуются содержание и направ­ление трансформации собственности в услови­ях переходного периода в России. Раскрывается переходный характер собственности, прояв­ляющий себя в отношениях, формах и правах собственности. Показаны социальные послед­ствия изменений, произошедших в структуре собственности. При этом авторы не скрывают своего критического отношения к избранной модели преобразования собственности в Рос­сии, считая более предпочтительной такую мо­дель, которая бы ориентировалась на созида­тельно-конструктивные критерии, связанные с экономической и социальной эффективностью, на эволюционный характер изменений, на учет специфики России, ее национально-историчес­ких традиций. Последним посвящена специаль­ная глава, снабженная большим историко-научным и историко-фактологическим материалом.

Тщательно анализируются различные фор­мы собственности, складывающиеся в совре­менной российской экономике, раскрываются особенности их становления и функционирова­ния. Среди них: государственная собственность, коллективные формы (в том числе собствен­ность работников), частная собственность в ее различных видах, арендные формы (включая современный лизинг), а также собственность акционерных обществ, относительно природы которой авторами предложены альтернативные трактовки. Представлены и другие формы соб­ственности: земельная, интеллектуальная. Цен­ным является то, что теоретический анализ связан с прикладными аспектами, сопровожда­ется обширным фактологическим и статистиче­ским материалом, с учетом мирового и отечест­венного опыта.

Авторы монографии выходят на уровень экономической политики, проблемы воспроиз­водства и обеспечения экономического роста. Главное место отведено особенностям и проти­воречиям структурной и инвестиционной поли­тики в условиях преобразования собственности. Показана в этой связи необходимость усиления государственного регулирования экономики.

В работе видны и недостатки. Тем не менее, читателю предлагается полезная работа, даю­щая, по сути, впервые за 90-е гг., системное представление о собственности как научной категории и важнейшем элементе экономиче­ской действительности.

Проанализируем собственность, ее истоки в настоящем и будущем.

Истоки отношений собственности, в том числе на средства производства, зачастую не выделялись и воспринимались как нечто исторически данное. Со­циалистическая собственность, например, считалась исключительно следстви­ем политических (революционных) преобразований и юридического оформле­ния как государственная (общенародная).

Формы управления производством строились на стабильности (неизменно­сти) юридических форм собственности. Создание тех или иных органов управ­ления - министерств, затем совнархозов и восстановление министерств влияло на содержание управления, но не ослабляло государственную собственность как юридическую форму и не меняло связь работника и средств производства. Хотя могло повлиять на реализацию его экономических интересов, которые менялись из-за изменений характера и условий труда, его качества и оплаты. Но для этого не требовалась замена министерств совнархозами и наоборот. Ведь источник этих изменений был один: государственные структуры, их дей­ствия. По характеру юридические, хотя в том, что касалось положения челове­ка, именно его экономического положения в обществе, на производстве про­явилось экономическое влияние собственности.

Но в годы реформ в нашей стране собственность стала рассматриваться в основном как юридическая категория, без учета ее экономического содержа­ния. Под собственностью подразумеваются преимущественно права на какие-то объекты, которыми владеет человек, вступая в жизнь, в свою деятельность, общение. Вопрос об истоках отношений собственности при этом не ставится, но и не исключается связь между правовой стороной собственности и органи­зационной структурой управления производством. Не просматривается влия­ние форм собственности на систему общественных отношений, а тем более влияние на собственность первичного фактора, которым являются материаль­ные и духовные ресурсы производства: природа и сам человек как ее высший продукт. Иными словами, средства производства природного происхождения и труд. И если трудовой ресурс принадлежит самому человеку, то природные ресурсы становятся объектом собственности (пока без учета ее форм), только вследствие приложения человеческого труда. Следовательно, не всякий суще­ствующий природный ресурс является собственностью.

К примеру, рыба в пруду либо плавающие на его поверхности дикие утки, которые мало чем отличаются от выводка домашних уток, выхоженного их хозяйкой, но собственностью не являются, как и поглощаемый ими корм. Все это природные дары. Но поднятый человеком под деревом гриб (такой же дар) становится его собственностью без всякого юридического оформления и вы­ставляется на рынке как товар, помеченный трудом.

Как уже отмечалось, в науке принято считать, что изменения в отношениях собственности являются следствием юридических или политических действий. Этот вывод отражает исторический факт возникновения социалистической государственной (аттестованной общенародной) собственности. Следует под­черкнуть: на средства производства и результаты их производительного ис­пользования. Здесь не случайно подчеркивается «производительного», по­скольку вследствие приватизации ряда крупных предприятий, объявившиеся их собственники, не справившись с функциями организации производства на началах частной собственности, демонтировали заводское оборудование, про­дав его как металлолом, а освободившиеся цехи и склады сдали в аренду дру­гим предпринимателям, занятым торговлей и ремонтными услугами, но не производством.

В результате приватизации и других операций с собственностью, т.е. превра­щения общественной (не только государственной) собственности в частную, про­мышленное производство в России за 1990-1998 гг. сократилось вдвое.

Таковы следствия субъективных юридических актов относительно собст­венности на средства производства, которым предшествовали юридические изменения, кстати, не всегда требовавшиеся, но во всех случаях предполагав­шие определенные интересы и соответствующие им средства «преобразо­ваний». Естественно, когда действия определенных структур, гражданских сил, касаются общественной собственности, то так или иначе, они затрагивают ин­тересы общества и, конечно, должны способствовать улучшению условий тру­да и жизни его большинства. Но факты нашей сегодняшней действительности свидетельствуют об обратном. Они широко известны, свидетельствуя о резком ухудшении положения работника как ведущей производительной силы, деятельность которой совместно с функционирующими в ее руках материальными производительными силами предопределяет направленность развития собст­венности прежде всего на средства производства, материальные и духовные результаты деятельности человека. Предопределяет! Но не осуществляет, а тем более не навязывает.

Здесь на первый план выдвигается вопрос о первичном факторе общественно­го развития и в этой связи о соотношении такого материального фактора, каким являются природные ресурсы страны и ее населения с его историческими, эконо­мическими, прежде всего трудовыми, традициями, опытом организации и ведения производства, предрасположенностью к его обновлению и способностью изыски­вать новые технологии, осваивать их. Все это применительно к производству мож­но сжато выразить: трудовой ресурс и его качество. Содержание вопроса в том, как это (ресурсы природы и трудовой ресурс, включая его качество) во всей совокуп­ности экономических связей соотносить с собственностью, системой ее отноше­ний, экономическим содержанием и юридическими формами.

Заметим, что на этом уровне познания первичного фактора общественного (следовательно, и социального) развития естественно выделяется экономиче­ское содержание (суть) собственности вообще как общественной категории и ее форм как юридической категории, содержание которой вытекает из эконо­мической сути. А именно: собственность (вообще, независимо от ее юридиче­ской формы) своей экономической сутью выражает положение собственника в обществе. Здесь на первое место выдвигаются средства производства. Прежде всего, этот объект собственности сказывается на общественном положении собственника. Одно дело средства производства мастерской по изготовлению ключей к домашним замкам или личного двора крестьянина, другое дело предприятие типа «Уралмаша», объединения «Газпром», железной дороги или определенного оборонного предприятия.

Следует отметить, что эта определенность обусловлена юридической фор­мой собственности, обозначает основные формы частной собственности, обу­словленные развитием производительных сил, формами их организации. В этой связи упомянем акционерную собственность, которую отдельные эконо­мисты представляют общественному мнению как юридически обособленную форму собственности. Законодательством она аттестуется как частная собст­венность. Выделяется частная собственность физических и юридических лиц. В Конституции РФ выделена муниципальная собственность, которая отнесена к государственной, а также собственность общественных организаций. В про­цессе научных обсуждений государственную собственность также трактуют общественной (в Конституции СССР она называлась общенародной).

Этот перечень со временем может быть расширен, в зависимости от страны, характера ее народного хозяйства. Но следует отметить, что в разновидностях юридических лиц, а, следовательно, и юридических форм собственности проявля­ются частичные (более конкретные) детали экономической сущности собственно­сти. Имеются в виду: формы распределения, прежде всего формы поощрения уча­стников производства и присвоение прибавочной стоимости собственниками капи­тала, формы управления производством, т.е. разновидности реализации производ­ственных отношений, складывающихся в коллективах, прежде всего по поводу использования средств производства, а также между работниками и управляющи­ми, и в среде самих управляющих и между предпринимателями, предприятиями, вступающими в производственные и рыночные связи.

Но именно эти связи, как и трудовые операции в технологических процес­сах по изготовлению изделия, продукта осуществляются без учета формы соб­ственности. Прежде всего, здесь, в технологических процессах, реализуется первичность производительных сил, в первую очередь труда, в экономических связях и отношениях. Здесь же рождается экономичность соединения труда и средств производства, выраженная в снижении затрат материальных (природ­ных) ресурсов и самого труда и, конечно, износа машин, в сокращении рабоче­го времени на единицу изделия.

И здесь, на протяжении столь решающих для судеб экономики, экономи­ческой сущности производства процессах никаких признаков собственности не замечается.

Но та же не менее экономическая действенность производительных сил по отношению не только к производству, экономике, но и всему социальному прогрессу предопределяет и экономическое содержание форм собственности, их эффективность, их смену. И хотя в течение производственного процесса материальные ресурсы «присваиваются», точнее, используются его участника­ми, но, повторяем, ни сырье, ни материалы, ни топливо, электроэнергия, ни тем более затраченный труд не несут на себе печати собственности. Она (реальная) не проявляется, как бы уступая символической собственности, которая, однако, опять же уступает место реальной собственности на выходе изде­лия из производства и поступления его в сферу обмена, рыночных связей, где оно привлекает внимание потребителя как товар, обнажает свой характер ре­альной собственности, подвергаясь, подобно выше упомянутому грибу, денеж­ному отражению и подтверждению, становясь, таким образом, объектом при­своения собственником уже второго «яруса», денежного происхождения, не имеющего отношения к производству данного товара.

Во взаимодействии производительных сил и отношений собственности - будущее человечества, всей системы его общественных отношений.

Но в последние десятилетия уходящего века все более заметно отвлечение от экономического содержания собственности и материальных факторов производст­ва, что может помешать продуктивности экономики, росту производительности труда, снижению затрат материальных и трудовых ресурсов на единицу изделия, а следовательно, экономическому росту и удовлетворению потребностей умножаю­щегося во многих странах населения, сокращению дефицита материальных, осо­бенно продовольственных, ресурсов, других предметов потребления.

Сугубо человеческое, социальное (общественное) в системе отношений людей, составляющих данное общество как историческое и географическое образование в рамках определенной страны, нередко подменяется технико-инструментальным, внедуховным, а, следовательно, внечеловеческим, вещест­венным и организационно утонченным, внешне показным.

Тенденция такого рода «новаций», по сути, склоняется к тому, что главное, в чем реализует себя человек (и его общество) - мысль и труд как основа человече­ских связей и всей системы общественных отношений, - подменяется внешнеорганизационными техносвязями и формированиями, включая ТНК, сети их связей.

Конечно, современные корпорации - высшее достижение организации не только производства, всей экономики. Но они же не ниспосланы откуда-то, а выдвинуты развитием производительных сил, опытом хозяйствования, челове­ческими познаниями производства и всей совокупности экономических связей и отношений, включая отношения собственности, более рациональное исполь­зование средств производства, удовлетворение спроса.

К тому же корпорации объединяют, а не заменяют людей, их труд и произ­водственные отношения, которые были и остаются содержанием, завершаю­щим обусловленные технологические формы организации труда, производст­венных связей, основанных на использовании техники и технологии.

И так же, как в свое время машина, придя в производство, послужила ос­новой создания фабрики, современные технологии, организационные формы их применения превращают фабрики в массивные общественно-организацион­ные производственно-экономические структуры - объединения, поглощающие не только былые фабрики, но и частично отрасли, превращаясь в межотраслевые.

Но значит ли это, что они опрокидывают и производственные, социально-экономические отношения - отношения людей данного общества, данной структуры производственных связей, подменяют их иными эффективными связями и потоками информации, перед которыми теряют свою суть отноше­ния людей в производстве, их осмысление, выраженное в целях, интересах, убеждениях, которыми руководствуется человек, участвуя в данном трудовом процессе, осуществляя функции, направленные на удовлетворение материаль­ных и духовных потребностей личных, семейных, общественных.

«Новации», направленные не только на противопоставление, а на подмену умственно-созидательного, трудового влияния человека на развитие экономи­ки, включая производство, распределение, обмен и потребление, с его соци­альной сутью, а, следовательно, духовное развитие самого человека совершен­ствованием производственно-технологических, информационно-организацион­ных так называемых «сетевых» связей, в чем-то не отвечают природе произ­водства, экономики как объекта созидательных, умственно-трудовых усилий человеческого общества.

За этим стоит если не отрицание, то, по крайней мере, недооценка отноше­ний производства, распределения и обмена, как и потребления, выражающего в потреблении результатов производства человеком социальную направлен­ность всех предшествующих ему (потреблению) воспроизводственных процессов.

Таким образом, экономическое содержание собственности определяет пер­спективу материального богатства человечества, которая в конечном счете за­висит от первичных производительных сил, рационального использования ре­сурсов природы, от роста производительности труда, которую в годы реформ в нашей стране сняли с государственного учета, при том, что в ней, т.е. в произ­водительности труда, в ее росте, как и снижении производственных затрат, - суть экономичности производства, залог будущего человечества. Недооценка же экономического содержания собственности вылилась в сокращение ее ма­териально-товарного воплощения. Происходит подмена материальной (и ду­ховной) массы национального богатства денежными, бумажными, т.е. услов­ными заменителями. Речь идет о фиктивном капитале, замеченном еще в про­шлом веке К. Марксом, другими мыслителями, масштабы которого в наше время разрастаются с угрожающей быстротой.

Составляя умножаемую собственность, оборот этой массы денежного ка­питала не обеспечен материальными ресурсами и представляет собой сугубо спекуляцию денежными заменителями, способствуя наращиванию именно та­кого рода (материально не обеспеченных) денежных богатств у отдельных миллиардеров. Еще Форд называл спекулятивные сделки более пристойным видом воровства, не поддающимся искоренению законодательством. Как сви­детельствует наша действительность, деятельность фирм, подобных МММ, подтверждает данное определение.

Большая часть фиктивного капитала, приобретенного путем денежных спеку­ляций, вывозилась за рубеж. Но страна еще значительно теряла и теряет от вывоза сырьевых и топливных ресурсов, в первую очередь нефти, выручка за которые по­ступала в незначительном объеме или вовсе не поступала в отечественные банки.

Этим отклонениям от экономической сути не только денежно-бумажного, но и хозяйственного оборота способствует недооценка экономического содер­жания собственности на средства производства, увлечение ее юридической стороной, а в практике хозяйствования - юридическими формами.

Данная тенденция имеет значительную историю не только в нашей отече­ственной экономике. Издавна в мировой практике, а соответственно и в тео­рии, считалось, что основными формами преобразования собственности явля­ются юридические акты различного происхождения, включая революционные преобразования общественного строя, государственные решения и купля-про­дажа. То есть, начиная с приведенного выше примера с грибом и кончая, к при­меру, «Уралмашем» в основе смены собственника один и тот же принцип «купли-продажи». А в случае с «Уралмашем» суть акта «купли-продажи» заключалась в переводе крупнейшего в стране производственного объединения из государствен­ного сектора народного хозяйства в частный. Причем, (при условиях, юридически созданных властью) покупка была совершена не за счет производственных на­коплений. Очевидно, здесь присутствует тот спекулятивный капитал, о котором шла речь, и кредит, обеспечиваемый и погашаемый из тех же источников.

Не вдаваясь в эти детали, следует обратить внимание на экономическую функцию изменения формы собственности конкретного предприятия, т.е. уже другого характера проявления этой функции, не естественного, не просто пер­вичных производительных сил: средств производства и труда, а субъективно-волевого. Так было и с коллективной формой собственности, ограниченно (частично) общественной, какой была артельная, колхозная собственность. Как известно, ее устои, принципы нарушались руководящими центрами государст­ва. Взять, например, оплату труда колхозников натурой. До выполнения колхо­зом плана поставок зерна нового урожая разрешалось оставлять для выдачи колхозникам по трудодням 15% его намолота. Если же план не выполнялся, даже из-за неурожая, оплата труда зерном этими пределами ограничивалась.

Но эти вопросы должны были решаться собственником - коллективом. План же строился не на реальности спроса и предложения и возможностей хо­зяйства, а исходя из расчетов Центра. Так игнорировались принципы коллек­тивной (кооперативной) собственности, что отражалось на реализации ее эко­номического содержания, на интересах членов коллектива, эффективности их труда, а, следовательно, на интересах всего общества.

Но в сегодняшнем конкретном факте «Уралмаша» обращает на себя вни­мание то, что изменение формы собственности данного производственного объединения означает перемену в экономическом и социальном положении коллектива его работников, меняется их положение в обществе, начиная с го­рода, где они живут, в удовлетворении их материальных и социальных интере­сов, включая занятость трудом, его нормативы и оплату, время выплаты зара­ботной платы и других поощрений, и кончая медицинским обслуживанием, обеспечением отдыха работников и их семей, культурным обслуживанием, воспитанием, обучением детей в средних и высших учебных заведениях.

К изменениям экономического положения членов трудовых коллективов предприятий ведут изменения собственности: и купля-продажа, и государст­венно-преобразовательные юридические действия. Но в данных условиях не на собственности сосредоточивается внимание участников преобразований, осо­бенно наемных работников. В центре их внимания - величина оплаты труда, а владельцев капитала - величина прибыли.

В основном распределение создает впечатление о социальной значимости собственности на средства производства в сознании работников предприятий. Именно, впечатление! Ибо в сознании людей происходит подмена экономической роли производства как создателя материальных результатов величиной дохода. Но нельзя не считаться с реальностями.

Величина оплаты труда брала верх не только над отношением работника к величине заработка, а над всей совокупностью производственных отношений, определяя свой собственный подход к ним, к своей роли в производстве, сво­ему отношению к нему.

Эта, лежащая на поверхности интереса работника истина учитывалась на передовых предприятиях Запада еще в 20-30-е гг. особенно после Великой де­прессии в США.

Одно время (в конце 50-х начале 60-х гг.) на фоне отмечаемой действи­тельности не только в процессе практики, но и в экономической стратегии, в частности в толковании роли собственности на средства производства, допус­кался догматизм, превозносивший административно-юридическое оформление функций собственности. В восприятии некоторых политиков страны (Н. С. Хрущева и др.) в юридическом преобразовании колхозно-кооперативной соб­ственности в общенародную виделась формальная основа общественного про­гресса - перерастания социалистического строя в коммунистический. Было принято также решение о свертывании промысловой кооперации. Предпринимались дейст­вия по сокращению личного подсобного хозяйства. Ставилась задача по обеспе­чению перерастания колхозной собственности в государственную.

В основе таких подходов лежал административно-юридический принцип смены формы собственности на средства производства при некоторой недо­оценке ее истоков, первичного фактора общественного прогресса - уровня раз­вития производительных сил, как материально-технических, так и личностных, а отсюда - качества труда, его производительности, эффективности производ­ства, следовательно, удовлетворения потребностей людей, а самого производ­ства - в накоплении, обеспечивающем его обновление и развитие.

Именно эти стратегические условия, будучи декларированными, не обес­печивались организацией хозяйствования, управленческой деятельностью, за исключением отраслей военно-промышленного комплекса. Но сельское хозяй­ство, особенно нуждавшееся в перевооружении труда, строительстве дорог, развитии транспорта и средств связи, как и производства по переработке сель­скохозяйственного сырья, т.е. отрасли пищевой и легкой промышленности, не отличалось должным развитием производительных сил. В результате усугуби­лись диспропорции не только в промышленности или между промышленно­стью и сельским хозяйством, но между факторами, реализующими экономиче­ское содержание форм собственности, их юридическим закреплением.

Так, именно в слабости материальной базы, вооруженности труда, техно­логий и невысокой культуре производства, а не просто в незрелости коллек­тивной (колхозно-кооперативной) собственности заключались причины эко­номического и социального отставания сельского хозяйства и других отраслей производства, как и отставания страны по производительности труда, поддер­жанию соотношения между спросом и предложением, удовлетворением по­требностей населения и самого производства, и ликвидацией дефицита, прежде всего предметов потребления.

Таким образом, если присмотреться к экономическому содержанию собст­венности, то, обеспечивая определенное положение человека в обществе, его отношение к средствам производства (в общественном или кооперативном их обороте) и реализацию прав на труд, его оплату, образование, охрану здоровья, словом, на обеспечение условий жизни и труда работника и его семьи юриди­чески, определенная собственность - государственная и колхозно-кооператив­ная, предоставляя те или иные условия для присвоения (по крайней мере, в момент труда) - использования средств производства, все же не гарантировала необходимый результат. Да он и не зависел в полной мере от формы собствен­ности, поскольку на продуктивность труда и производства в целом воздейство­вали многие факторы и, как сказано выше, материально-технические условия, и профессиональный уровень работника, и качество труда, а также организа­ция его и самого производства.

Заметим, что содержание организации отражает распоряжение средствами производства. Таким образом, и этой частью собственность как экономический фактор зависима от уровня ее реализации, от зрелости не столько уже самой юри­дической формы собственности, сколько практики, культуры распоряжения ею, управления производством в конкретном звене и государственной структуре. В то же время четким распоряжением собственностью не заменить ее ма­териально-техническое качество, уровень развитости производительных сил в целом. Именно в этом, а не в недостаточной зрелости колхозно-кооперативной или государственной (общенародной) собственности, проявились слабости социа­листической экономики. Хотя нельзя сбрасывать со счетов и зрелость распоряже­ния собственностью, и зрелость управления ею, всем народным хозяйством.

Вспомним, к примеру, нашумевшие в то время примитивные упражнения с севооборотами, машинно-тракторной техникой, которую государство предос­тавляло колхозам через МТС, в сущности, на условиях аренды, т.е. условиях которые в настоящее время получают распространение в мире, особенно в промышленности, в форме лизинга.

Все эти субъективные управленческие действия (распоряжения собствен­ностью, подход к сложившимся формам собственности без учета развитости ее материальной основы) парализовывали ее экономическое содержание.

В связи с этим попытаемся хотя бы затронуть перспективы движения чело­вечества в использовании экономического содержания собственности. Речь идет именно об использовании, потому что этот процесс, наряду с распоряже­нием, наиболее связан с реальной практикой реализации отношений собствен­ности, выражает их действенность непосредственно в труде и эффективность данной формы собственности, самого производства. В использовании объек­тов собственности, в организации этого процесса как составной части распо­ряжения ею в значительной мере выражаются социально-техническая роль собственности на средства производства, ее новационный, активизирующий или устаревающий, сдерживающий характер.

Как уже отмечалось, отношения собственности не могут восполнить отста­вание производственных сил, как и непрогрессивное их использование, и рас­поряжение ими. Но отношения собственности не должны устаревать, отставать от развития производительных сил, противодействовать их концентрации и интенсификации использования. Эти взаимосвязи призвана держать в поле зрения наука, ориентируя практику, ее стратегию и хозяйственную политику на обновляющие действия и прогрессивные процессы развития.

Но как свидетельствуют результаты нынешних реформ, данные процессы и соответствующие им стратегические цели развития общества не могут быть обеспечены частной индивидуальной формой собственности, ориентирующей на дробление производства, которая в некоторых, определенно идеологически выраженных взглядах представляется наиболее рациональной, эффективной, притом вечной. Такого рода взгляды в той или иной мере формально нашли отражение в политике реформирования.

Однако история капиталистического хозяйства развитых стран, да и наша современная действительность свидетельствуют, что потенциал классической частной собственности сужается развитием производительных сил, сопровож­дающимся изменениями производства, экономических связей и, естественно, образования и реализации частной собственности, в которой уже не прослежи­вается ее классическая форма.

С изменением материального наполнения собственности меняется содер­жание ее отношений, что ведет к сужению диапазона действенности частной индивидуальной собственности. Уже в начале XX в. с возникновением корпо­раций собственность «отдельных» перерастает в собственность «многих», в том числе групп, владеющих собственностью корпорации.

Отношения собственности включают прежде всего присвоение. Но в кор­порации индивидуальное присвоение уступило групповому. Для каждого соб­ственника капитала, представленного в корпоративной группе, собственность на средства производства, т.е. на само производство, становится номинальной. В определенной мере реальное частное присвоение восстанавливается за пре­делами производственных процессов на воспроизводственной стадии - в рас­пределении результатов производства, где к получению (присвоению) их части подключаются и наемные работники.

При этом следует обратить внимание на следующее обстоятельство. Чтобы стать собственником части созданного продукта, рабочие получают для ис­пользования в производственных процессах основной и оборотный капиталы, представляемые им юридическими владельцами корпорации, которые сами непосредственно не могут им пользоваться; больше того, с ростом масштабов корпорации они и распоряжаться - управлять производством не в состоянии и привлекают (нанимают) для этого специалистов.

Таким образом, уже на ранней стадии корпорации определяющие отноше­ния собственности в ее частной форме - присвоение, пользование и распоря­жение - смещаются в процессе производства, т.е. функционирования объектов собственности, сохраняя номинальную собственность отдельных (индивиду­альных) собственников средств производства, промежуточное, временное пользование ими рабочими как участниками отношений производства, распо­ряжение ими уполномоченных на то управляющих.

Но на стадии распределения созданного продукта по труду и по капиталу все как бы становится на свои места: капиталист обретает власть (собствен­ность) над возросшим капиталом, присваивая его долю; рабочий, получив часть стоимости созданного продукта, потребляет ее, удовлетворяя потребно­сти свои и семьи, оставаясь наемным работником, получающим доступ к не принадлежащим ему средствам производства. Менеджер - также в положении работника наемного труда.

В то же время развитие производительных сил, разрастание производства оказывают влияние не только на масштабы средств производства как объекты частной собственности, но и на организационно-технологическое строение производства, на размеры и характер деятельности тех же корпораций.

Именно необходимость роста подстегивает их основателей (основных вла­дельцев) к расширению каналов привлечения капиталов. Имеется в виду фор­мирование акционерного капитала, применение новых, непроизводственных способов пополнения капитала корпорации. Именно корпорации, а не отдель­ного, частного собственника.

И здесь наступает резкий поворот не только в отношениях собственности, а и в природе капитала, его характере, как и в природе самих отношений, кото­рые перестают быть производственными, а, следовательно, в какой-то мере собственническими (и не только частнособственническими).

Суть перемены в том, что, привлекая денежный капитал и подтверждая его получение ценными бумагами (акциями), корпорация использует его подобно тому, как у нее же на предприятии наемный рабочий использует технологиче­ское оборудование, не становясь его собственником.

То есть, факта присвоения нет. Но за использование привлеченных на ос­нове акций денежных средств корпорация выплачивает, как и рабочему за труд, часть прибыли от производства и реализации продукта (дивиденд).

Здесь зарождается начало отвержения не только индивидуальной, частной собственности, но и самого производства как капиталообразующего источни­ка. И возникло оно умножением собственников капитала, а впоследствии и корпораций, сосредоточенных на торговле деньгами и ценными бумагами за пределами производства. Ущерб, который они наносят материальному произ­водству, заключается в том, что лишают его финансовых ресурсов, выводят их за его пределы, создавая трудности, которые особенно обнаружены в нашей сегодняшней реформируемой (дезорганизованной) экономике. Это инфляция, непредсказуемые ценовые взрывы, неплатежи, зависимость от курса валют и т.п. В печати эти явления связывали с недостатком денег в обращении, с более низким их соотношением с ВВП, чем в западных странах, особенно в США, чьи доллары обращаются во всем мире.

А ведь материально не обеспеченный фиктивный капитал «отвергает» не только производство, представляя его невыгодным с точки зрения прироста дивидендов, но выхолащивает социальную жизнь, подменяя человеческие дос­тоинства, понятия добра и демократии, укрепления государственности мошенничеством, криминальными действиями, вознося их до уровня государствен­ного управления.

В этом направлении попраны принципы не только частной собственности, но и кредитных отношений, суть которых заключена в возвратности. Возросшие масштабы фиктивности выхолащивают экономические отно­шения, жизненную предназначенность труда и материального производства, и подталкивают также государственные вершины на ту же практику мошенниче­ских пирамид с ценными бумагами, с необоснованно высокими процентами.

Государству не дано на таком пути обеспечить обществу его жизненное развитие. Его ставят перед свершившимися фактами такие обвалы экономики (не только финансового рынка), какой произошел в нашей стране в августе 1998 г., когда рухнула государственная «пирамида» ГКО и рынок ценных бу­маг в целом, что не могло не затронуть валютный курс. Курс рубля по отноше­нию к доллару снизился в 4 раза, цены на внутреннем рынке, прежде всего на продукты питания, поползли вверх, и еще больше возросли неплатежи. Банки перестали платить по своим обязательствам, в том числе по вкладам предпри­ятий и граждан, многие из них обанкротились. Причем, прежде всего крупные, которые широко вели операции с фиктивным капиталом, вращавшимся за пре­делами производства.

Эти явления были объявлены кризисом финансовой системы, но он ударил по производству. Участились остановки предприятий, пошло искажение ры­ночных связей: бартер, взаимозачеты, векселя и другие заменители денег. И все было вызвано не состоянием производства, а возникало за его преде­лами, на стадии обмена, и подкреплялось распределением. Тем временем, об­нажив негативную природу спекулятивных операций с ценными бумагами, их разрушительное влияние на производство и действующие в нем формы собст­венности, обвал августа 1998 г. еще больше раскрыл экономическую уязви­мость производства, его отношений, включая отношения собственности, перед возрастающим фиктивным капиталом, который ставит производство перед дезорганизацией его ритма взвинченными ценами, недоступными кредитами и падающей денежной единицей.

«Спасая» положение, производители (предприятия) повышают цены, сдер­живая спрос, а тем самым и жизненный уровень населения. Так, к примеру, цена батона белого хлеб (названного в Москве «Нарезным»), за время реформ поднялась с 25 коп. в 1991 г. до 5,2 руб., из них до августа 1998 г., т.е. за шесть с половиной лет, цена выросла до 2,6 руб., немногим более 10 раз, а после сен­тября 1998 г. до конца июля 1999 г., т.е. за 10 месяцев, - почти во столько же, как за предыдущие шесть с половиной лет (более 10 раз). Или бумага (офсет № 1). До начала реформы ее цена составляла 800 руб. за 1 т, а в августе 1999 г. - 18,9 тыс. руб., к августу 1998 г. она составила 4,8 тыс. руб. Таким образом, с начала 1992 г. до августа 1998 г. цена на офсетную бумагу поднялась в 6 раз, а за ме­сяцы, истекшие с августа 1998 г. по июль 1999 г., она подорожала еще на 14,1 тыс. руб., т.е. по отношению к цене начала реформы почти в 18 раз.

Причем речь идет о товарах, производимых из отечественных материалов, т.е. на величину затрат по их производству и транспортировке валютный курс не влиял. И, тем не менее, производители оказались под влиянием спекулятив­ного и особенно валютного курса. Не следует упускать из виду в данном слу­чае и влияние так называемой открытости рынка, вследствие которой цены на отечественные товары формируются не под влиянием отечественных затрат, традиционности относительно их снижения, а с учетом курса рубля к доллару, даже в тех случаях, когда он не имеет непосредственного влияния на величину затрат.

И если цена 1 т бумаги за несколько месяцев была увеличена на 14 тыс. руб., возникает вопрос: разве могли за это время в таком объеме вырасти за­траты? «Секрет» прост: в долларах цена на бумагу не изменилась, составляя и до августа 1998 г., и в июле 1999 г. - 800 ед., но за это время курс доллара по­высился от 1 долл. к 6 руб., до 1 долл. к 24 руб. Отсюда выведена цена бумаги вместо 4,8 тыс. руб. до 18,9 тыс. руб. Таковы следствия открытости рынка при отсутствии контроля. А в конечном счете, расплачивается потребитель.

Значение же традиционности производства и ориентировки на снижение затрат можно проиллюстрировать таким фактом. По публикуемым данным, цены в США в 1940 г. оставались на уровне 1800 г. при колебаниях в пределах «плюс 30 - минус 15%». Но в тот период в мире, в том числе в США, не было столь массивного обращения фиктивного капитала. Впоследствии ситуация и в США стала меняться. И с 1950 г. по 1990 г. индекс цен вырос на 540% .

Итак, вывод, который следует сделать из августовских потрясений эконо­мики (а их угроза не уменьшается), состоит в том, что производство современ­ных масштабов не может обойтись без государственного содействия. Фиктив­ный же капитал не включается в обслуживание производства и, возрастая, оби­рает общество. Государство же не ограничивает его, не вмешиваясь в этот «воздушный» (по отношению к экономике) процесс, и пользуется частично его доходами. Таким образом, поддерживает его в ущерб обществу. Этот ущерб усиливается тем, что спекулятивные операции осуществляются с использова­нием действующего механизма экономических отношений, например кредита. К сожалению, государственные структуры не разглядели в содержании кредита как формы экономических отношений его главнейшую созидательно-воспро­изводственную функцию «организатора», двигателя производственного ритма. С учетом сегодняшней ситуации, должным образом не раскрыта роль кредита в развитии производительных сил, больше того, в возвышении обобществле­ния производства.

Кредит как рычаг перераспределения способствует концентрации ресурсов для развития производительных сил как материальных, так и человеческих. Он является финансовым аккумулятором, питающим производство, сообщающим ему мощную энергию за счет обновления, расширения, а также непрерывности повседневного ритма. Концентрирующую, централизующую функцию кредита по отношению к капиталу и производству выделил К. Маркс, отмечая, что кре­дит «... в конце концов, превращается в колоссальный социальный механизм для централизации капиталов». «Мир до сих пор оставался бы без железных дорог, - иллюстрировал К. Маркс эту мысль, - если бы приходилось дожидать­ся, пока накопление не доведет некоторые отдельные капиталы» до нужных размеров. Эту функцию кредита сегодня широко используют вне производства и в ущерб ему обладатели финансовых капиталов. Кредитный метод лежит в основе купли-продажи акций, облигаций и других ценных бумаг, отвлекающих кредитные средства от вложений в производство быстротой своего биржевого обращения, несравнимого с производственным. Фиктивный капитал, основы­ваясь на кредитах, уводит их из сферы производства, что составляет серьезные осложнения для экономических процессов. Уже сейчас мировая экономическая ситуация характеризуется значитель­ным преобладанием оборота фиктивного, непроизведенного, материально не обеспеченного капитала. По публикуемым данным, дневной оборот финансо­вого, в том числе фиктивного капитала в мире до 40 раз превышает дневной оборот товарного капитала. При таком соотношении невозможна устойчивость производства. Здесь таится угроза всей мировой экономике. Ее материальное производство может столкнуться со своими своеобразными «августами» по­добно нашей экономике в 1998 г. Если к тому еще учесть растущие государст­венные долги, не обеспеченные результатами материального производства и подталкивающие правительства к привлечению для своих целей и результаты оборота фиктивного капитала для поддержания экономики и особенно соци­альной сферы, это становится характерным и для развитых стран. Так, сово­купный государственный долг США на конец (бюджетного) 1999 г. составил 5,6 трлн. долл. . Об остроте проблемы государственного долга свидетельствует и наша действительность, при нынешнем уровне производства.

Продолжая анализ влияния кредитной практики на развитие экономики, необходимо отметить следующую особенность, проявляющуюся в свете отношений собственности: заемные средства не являются собственностью заемщи­ка. Это значит, что они не являются собственностью, например, корпорации, выручившей их от продажи акций или банка, принявшего их в депозит. Но де­нежные средства не просто хранят (на депозитном счету), их пускают в оборот, получая доход (или теряя его).

Такой доход умножает капитал, но материально не обеспеченный, представ­ляющий собственность, по сути, номинальную, но не только не составляющую, но и не представляющую материального богатства, как это осуществляют деньги.

Как видим, в основе операций, умножающих номинальную собственность на фиктивный капитал, лежат не отношения реальной собственности, а заем­ные средства - кредит. Это исключительное средство, способное служить ум­ножению производства, поддерживать, по существу, организовывать его ритм, ускорять концентрацию ресурсов (заемных), т.е. дополняющих конкретную реальную собственность для обеспечения крупных вложений в производство, Но эту созидательную функцию кредита используют не только производствен­ные, но и крупные финансовые корпорации для накопления сначала заемных средств, и впоследствии доходов от их обращения. В таких операциях, как правило, не собственность, а кредит как экономи­ческое отношение по поводу концентрации капитала (накоплений) предшест­вует росту дохода, умножению собственности. Данный вывод имеет принципиальное значение не только для теории, но и для практики управления экономикой. Правящие структуры должны учиты­вать, что собственность, независимо от формы, выражена прежде всего, мате­риально или представлена в деньгах. И если в деньгах она в определенной ме­ре реальна, будучи связанной с производством, спросом на его продукции, то в акциях и других ценных бумагах - фиктивна.

Нынешняя реформа в нашей стране, как известно, началась со взрыва цен, который поразил кредитную систему производства, подняв уровень процента, что вместе взятое погубило экономику. Без кредитов ее не поднять. И если бы представители исполнительной вла­сти приложили усилия к восстановлению не вообще банковской, а кредитной системы, то общество не столкнулось бы с новым взрывом цен, по ряду про­дуктов превысивших их почти семилетнюю предыдущую динамику.

При сегодняшнем состоянии хозяйства государство призвано безотлага­тельно определить и создать условия для преодоления последствий дезоргани­зации производства. Это осуществимо посредством привлечения «двух органи­заторов» непрерывного производственного ритма и обновления технологий. Способного, квалифицированного директора (с группой специалистов) и доступно­го кредита. В этой связи практически следовало бы в качестве решающего шага восстановить кредитное пополнение оборотных средств предприятий, подобно былой практике ссуд «под расчетные документы в пути», исключавшей неплатежи.

При строгом банковском контроле таким путем можно восстановить рас­четы между предприятиями, предприятий с бюджетом, а также регулярность выплат зарплаты. Но для этой цели рациональней было бы восстановить Госу­дарственный банк, ограниченную сеть его отделений, устранить дублирование расчетных счетов предприятий, а то и зачислять выручку от реализации про-кредитованных товаров непосредственно на ссудный счет, в погашение ссуды.

Возможны и другие варианты организации кредитно-банковской структу­ры. Важно, чтобы был обеспечен государственный контроль за движением кредит­ных ресурсов, особенно для пополнения оборотных средств и инвестиций.

Сложность заключается также в обеспечении резерва кредитных ресурсов. Но для этого государство должно получить возможность использования сбережений на счетах Сбербанка, как и предприятий. Кроме того, при регулярном прохождении краткосрочных кредитов, своевременно погашаемых, можно пойти на частичную безналичную эмиссию денежных средств в контролируе­мых и регулируемых пределах для пополнения кредитных ресурсов, направ­ляемых высокоорганизованным, рационально управляемым предприятиям. Принося материализованный доход, удовлетворяя спрос, такой эмитируемый кредитный ресурс, регулируемый во времени, способен подкрепить денежную единицу и экономику.

Четкий ежедневный ритм производства, поступлений финансовых средств, расчетов обеспечит необходимую эффективность производства и рост накоп­лений, а, следовательно, инвестиций, также пополняемых кредитами. Но для их устойчивости потребуется ограничить влияние курса иностран­ных валют на рыночную ситуацию, особенно ценообразование. Конечно, рас­пространить стабильную государственную кредитную практику, прежде всего надо на группы товаров, пользующихся спросом и определяющих качество жизненных условий населения.

Используемый для инвестиций кредит, при четкой организации, явится действенным источником ускорения развития производительных сил как пер­воосновы производства и движения форм собственности.

Итак, используя приведенные два фактора, государство в состоянии в те­чение короткого времени восстановить производство по основным его направ­лениям, обеспечивая при этом постепенный поворот к созданию благоприят­ных условий жизнедеятельности.

Для этого понадобится также более реалистическая позиция относительно истоков собственности, планомерно рассчитанного развития производитель­ных сил, определяющих и будущее содержание отношений собственности. С ростом производства, его эффективности будут увеличиваться оплата труда работников и объем прибыли, ее доля, достающаяся владельцу капитала, включая накопления. А накопления - фактор развития производства, его кон­центрации. Таким путем производство, независимо от настроений собственни­ков, ведет человечество к отрицанию частной собственности на средства про­изводства, подобно тому, как с развитием производительных сил была отверг­нута частная собственность на людей (рабство и крепостничество).

Это, подчеркиваем, объективный процесс, ибо человечество, двигаясь, не мо­жет не развивать самое себя, не возвышать труд, его содержание, техническую вооруженность и производительность, не овеществлять накопления, не развивать производительные силы как истоки собственности, не увеличивать масштабы и концентрацию производства. А концентрация усиливает его обобществление. И в этом смысле исторический опыт нашей страны, как и других стран, в первую оче­редь Китая, относительно позитивных результатов и просчетов социалистического обобществления производства, повышения роли труда в этих процессах и его но­сителей как главной производительной силы, может послужить существенным ориентиром. Следовательно, истоки собственности и дальше будут определять движение производства, общественного прогресса, экономической свободы.

Но пока шахтер задыхается под землей, зачастую рискуя там остаться, а крестьянин, обжигаемый ледяным ветром и палящим солнцем, не уверен, что его посев не вымерзнет или не выгорит, и строитель изнурен еще во многом ручным трудом, а все человечество не гарантировано от новых «чернобылей» - экономическая свобода человека в основе своей остается проблематичной. Од­нако ее критерий тот же - развитость производительных сил.

2.3 Организационно-правовые формы хозяйствования юридических лиц. Их сущность и особенности

Наличие различных организационно-правовых форм хозяй­ствования, как показала мировая практика, является важней­шей предпосылкой для эффективного функционирования ры­ночной экономики в любом государстве, в том числе и России.

В ГК РФ зафиксированы различные формы хозяйствова­ния, каждая из которых имеет свои особенности, преимущест­ва, недостатки и право на жизнь. Рассмотрим сущность каж­дой из них более подробно.

**Государственные и муниципальные унитарные предприятия.** Согласно ГК РФ **унитарным предприятием** признается коммер­ческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия.

Устав унитарного предприятия должен содержать кроме обычных сведений (наименование, место его нахождения и др.) сведения о предмете и целях деятельности предприятия, а также о размере уставного фонда предприятия, порядке и источнике его формирования.

В форме унитарного предприятия могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия.

Имущество государственного и муниципального унитар­ного предприятия находится соответственно в государствен­ной или муниципальной собственности и принадлежит такому предприятию на праве хозяйственного ведения или оператив­ного управления. Возглавляет унитарное предприятие руководитель, кото­рый назначается собственником либо уполномоченным им органом и им подотчетен. Унитарные предприятия отвечают по своим обязательст­вам всем принадлежащим им имуществом и не несут ответст­венности по обязательствам собственника его имуществом.

Правовое положение государственных и муниципальных унитарных предприятий определяется ГК РФ и законом об этих предприятиях.

Унитарные предприятия по сравнению с другими коммер­ческими организациями имеют **ряд особенностей:**

• в форму хозяйствования унитарного предприятия заложен принцип унитарности. Он означает, что соответствующая ком­мерческая организация не наделяется правом собственности на закрепленное за ней имущество. Собственником этого имущест­ва остается учредитель такой организации, т.е. государство;

• имущество унитарного предприятия является неделимым, и ни при каких условиях не может быть распределено по вкладам, долям и паям, в том числе между работниками унитарного предприятия;

• право ответственности сохраняется за учредителем, и имущество закрепляется за унитарным предприятием лишь на ограниченном вещном праве (хозяйственного ведения либо оперативного управления);

• во главе предприятия стоит единоличный руководитель, который назначается собственником либо уполномоченным им органом и им подотчетен.

Унитарными предприятиями в зависимости от того, кому принадлежит собственность, могут быть государственные или муниципальные.

В зависимости от того, какие права предоставляет учре­дитель, унитарные предприятия подразделяются на **две ка­тегории:**

• унитарные предприятия, основанные на праве хозяй­ственного ведения;

• унитарные предприятия, основанные на праве оператив­ного управления.

Право хозяйственного ведения и право оперативного упра­вления составляют особую разновидность вещных прав, не известную странам с классической рыночной экономикой. Они призваны оформить имущественную базу для самостоятель­ного участия в гражданских правоотношениях юридических лиц — несобственников.

В соответствии с ГК **право хозяйственного ведения —** это право государственного или муниципального предприятия владеть, пользоваться и распоряжаться имуществом собствен­ника в пределах, установленных законом или иными правовы­ми актами.

**Право оперативного управления** в соответствии с ГК — это право учреждения или казенного предприятия владеть, пользо­ваться и распоряжаться закрепленным за ним имуществом собственника в пределах, установленных законом, в соответст­вии с целями его деятельности, заданиями собственника и назначением имущества. Различия прав хозяйственного ведения и оперативного управления состоят в содержании и «объеме» правомочий, которые они получают от собственника на закрепленное за ними имущество. Право хозяйственного ведения шире права оперативного управления, т.е. предприятие, функционирующее на основе права хозяйственного ведения, имеет большую само­стоятельность в управлении, чем предприятие, основанное на праве оперативного управления. Учредители унитарных пред­приятий, основанных на праве хозяйственного ведения, не отвечают по обязательствам предприятия, за исключением случаев, когда в банкротстве предприятия виноват сам учреди­тель. При несостоятельности же казенных предприятий Рос­сийская Федерация несет субсидиарную ответственность по обязательствам этого предприятия при недостаточности его имущества как учредителя. Из этого вытекает, что унитарное предприятие, основанное на праве оперативного управления, в принципе не может быть банкротом.

**Производственные кооперативы.** В ГК РФ дается следующее определение понятия производственного кооператива.

**Производственным кооперативом** (артелью) признается до­бровольное объединение граждан на основе членства для со­вместной производственной или иной хозяйственной деятельности (производство, переработка, сбыт промышленной, сель­скохозяйственной и иной продукции, выполнение работ, тор­говля, бытовое обслуживание, оказание других услуг), связан­ной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами (участниками) имущественных паевых взносов.

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

Учредительным документом производственного коопера­тива является его устав, утвержденный общим собранием его членов. Число членов кооператива должно быть не менее 5 человек. Имущество, находящееся в собственности производ­ственного кооператива, делится на паи его членов в соответст­вии с уставом кооператива. Прибыль кооператива распределя­ется между его членами в соответствии с их трудовым участи­ем, если иной порядок не предусмотрен законом и уставом кооператива. В таком же порядке распределяется имущество, оставшееся после ликвидации кооператива и удовлетворения требований его кредиторов.

Высшим органом управления кооператива является общее собрание его членов. К исключительной компетенции общего собрания членов кооператива относятся:

• изменение устава кооператива;

• образование наблюдательного совета и прекращение полномочий его членов, а также образование и прекращение полномочий исполнительных органов кооператива, если это право по уставу не принадлежит его наблюдательному совету;

• прием и исключение членов кооператива;

• утверждение годовых отчетов и бухгалтерских балансов кооператива и распределение его прибыли и убытков;

• решение о реорганизации и ликвидации кооператива.

Член кооператива имеет один голос при принятии решений общим собранием. Он вправе по своему усмотрению выйти из кооператива. В этом случае ему должна быть выплачена стоимость пая или выделено имущество, соответствующее его паю, а также осуществлены другие выплаты, предусмотренные уставом кооператива.

Производственный кооператив может быть добровольно реорганизован в хозяйственное товарищество или общество по единогласному решению его членов или ликвидирован.

Производственный кооператив отличается от товариществ и от обществ. Это отличие заключается прежде всего, в сле­дующем:

Во-первых, производственный кооператив основан на до­бровольном объединении физических лиц — граждан, не явля­ющихся индивидуальными предпринимателями, но участвующих в деятельности кооператива личным трудом. Соответст­венно этому каждый член кооператива имеет один голос в управлении его делами независимо от размеров своего имуще­ственного вклада.

Во-вторых, полученная в кооперативе прибыль распределя­ется с учетом их трудового участия, а не имущественного вклада (пая). Именно поэтому производственный кооператив охарактеризован в ГК как артель.

В-третьих, ГК дополнил эту классическую конструкцию кооператива — артели двумя важными положениями. Члены кооператива несут дополнительную ответственность по его долгам, хотя и не всем своим имуществом, а в заранее опреде­ленном в уставе размере (что в какой-то мере сближает его с обществом с дополнительной ответственностью). Обычно этот размер является кратным по отношению к паевому взносу или долевому участию члена кооператива, но не может быть ниже предусмотренного законом минимума.

Членство в кооперативе возможно как для юридических, так и физических лиц, не участвующих непосредственно в его де­ятельности, но осуществляющих определенные имущественные вклады и соответственно получающих на них известный доход. Имеются и другие отличительные особенности кооперати­ва от других организационно-правовых форм хозяйствования. Так, ГК предусматривает обязательный минимум членов ко­оператива — не менее 5, ибо в отличие от обществ кооператив не может функционировать в качестве «компании одного ли­ца». В кооперативе имеется возможность создания неделимых фондов (или фонда), имущество которых может быть поделе­но между участниками в случае ликвидации кооператива после удовлетворения претензий всех его кредиторов. На это имуще­ство не может быть обращено взыскание кредиторов по лич­ным долгам членов кооператива. Важной особенностью кооператива является и то обсто­ятельство, что с учетом трудового участия здесь обычно де­лится не только прибыль, но и ликвидационная квота.

**Преимущества производственного кооператива:**

прибыль кооператива распределяется между его членами не пропорционально их паям, а в соответствии с их трудовым вкладом. В таком же порядке распределяется имущество, оста­вшееся после ликвидации кооператива и удовлетворения тре­бований его кредиторов. Такой порядок распределения мате­риально заинтересовывает каждого члена кооператива более добросовестно относиться к своему труду;

законодательством не ограничивается число членов коопе­ратива, что предоставляет большие возможности для физичес­ких лиц для вступления в кооператив равные права всех членов в управлении кооперативом, так как каждый из них имеет только один голос.

**Недостатки** заключаются в том, что число членов в коопе­ративе должно быть не менее 5 человек, а это существенно ограничивает возможности их создания. Каждый член коопе­ратива несет ограниченную субсидиарную ответственность по долгам кооператива.

**Хозяйственные товарищества и общества.** Это наиболее распространенная форма коллективного пред­принимательства .

Согласно ГК **хозяйственными товариществами и общества­ми** признаются коммерческие организации с разделенным на доли (вклады) учредителей (участников) уставным (складоч­ным) капиталом.

Хозяйственные товарищества и общества имеют не только общие черты, но и различия.

**К общим чертам** можно отнести следующие:

• имущество, созданное за счет вкладов учредителей, а также произведенное и приобретенное хозяйственными това­риществами или обществом в процессе его деятельности, при­надлежит ему на праве собственности;

• все они являются коммерческими организациями, обла­дающими общей правоспособностью;

• общества и товарищества как юридические лица могут быть участниками других обществ и товариществ;

• поскольку общества и товарищества являются собствен­никами своего имущества, их учредители по отношению к обществу имеют лишь право обязательственного характера, но не вещное право на его имущество.

Хозяйственные товарищества и общества близки по своей организационно-правовой форме хозяйствования, что дает возможность преобразования одного вида в другой. Но между ними имеются и существенные **различия.** Основное различие заключается в том, что товарищество — это объединение лиц, тогда как общество является объединениями капиталов. Этим определяются различия в правовом положении обществ и товариществ. В товариществах, участники которых должны заниматься предпринимательской деятельностью, могут уча­ствовать лишь индивидуальные предприниматели или твор­ческие организации. Особенностью является и то, что обще­ства могут быть созданы одним лицом, товарищества нет.

Остановимся на этих формах хозяйствования более под­робно.

**Хозяйственные товарищества.** В ГК сказано, что хозяйственными товариществами могут быть полные то­варищества и товарищества на вере (коммандитные). **Полным признается товарищество,** участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ни­ми договором занимаются предпринимательской деятельно­стью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом. Фирменное наименование полного товарищества должно содержать либо имена (наименования) всех участников и слова «полное товарищество», либо имя (наименование) одного или нескольких участников с добавлением слов «и компания» и «полное товарищество».

Полное товарищество создается и действует на основании учредительного договора, который должен быть подписан все­ми его участниками.

Управление деятельностью полного товарищества осу­ществляется по общему согласию всех участников. Учре­дительным договором товарищества могут быть предусмо­трены случаи, когда решения принимаются большинством голосов участников. Каждый участник полного товарищества имеет один голос, если учредительным договором не преду­смотрен иной порядок определения количества голосов его участников. Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между его участниками пропорционально их долям в складоч­ном капитале, если иное не предусмотрено учредительным договором или иным соглашением участников. Не допускается соглашение об устранении кого-либо из участников товарищества от участия в прибыли или убытках.

Особенностью полного товарищества является, во-первых, то обстоятельство, что предпринимательской деятельностью его участников признается деятельность самого товарищества как юридического лица. Во-вторых, при недостатке имущества товарищества для погашения его долгов кредиторы вправе требовать удовлетворения претензий из личного имущества любого из участников (или всех вместе). Поэтому деятель­ность товарищества основана на личностно-доверительных от­ношениях всех участников, утрата или изменение которых влекут прекращение деятельности товарищества. Коммерчес­кая практика показала, что такие товарищества нередко стано­вятся формой семейного предпринимательства. В-третьих, лю­бой из участников полного товарищества занимается пред­принимательской деятельностью от имени товарищества в целом, поэтому для создания и функционирования полного товарищества не требуется устав, устанавливающий компетен­цию его органов. Единственным учредительным документом такой коммерческой организации служит учредительный до­говор. **Товарищество на вере** является разновидностью полного товарищества. По сравнению с полным товариществом оно имеет следующие особенности:

• состоит из двух групп участников: полных товарищей и вкладчиков. **Полные товарищи** осуществляют предпринима­тельскую деятельность от имени самого товарищества и несут неограниченную и солидарную ответственность по обязатель­ствам товарищества. **Вкладчики (коммандиты)** лишь делают вклады в имущество товарищества, но не отвечают своим личным имуществом по его обязательствам. Таким образом, в товариществе на вере допускается использование капитала сторонних лиц (вкладчиков), т.е. появляется возможность при­влечения дополнительных средств не за счет имущества пол­ных товарищей, что является их преимуществом по сравнению с полным товариществом;

• включение в фирменное наименование товарищества на вере имени вкладчика автоматически ведет к превращению его в полное товарищество, прежде всего в смысле неограничен­ной и солидарной ответственности своим личным имуществом по долгам товарищества;

• закон специально регламентирует положение вкладчика в товариществе на вере. Вкладчик не вправе участвовать в управлении делами товарищества на вере и выступать от его имени, но он имеет право знакомиться с финансовой деятель­ностью товарищества.

Помимо этого **вкладчик товарищества на вере** обладает тремя имущественными правами, связанными с внесением им вклада в имущество товарищества:

• имеет право на получение причитающейся на их долю части прибыли товарищества;

• сохраняется возможность свободного выхода из товари­щества с получением своего вклада;

• можно передать свою долю или ее часть как другому вкладчику, так и третьему лицу. При этом согласие товарище­ства или полных товарищей не требуется;

• при ликвидации товарищества на вере имеет преимущест­венное перед полными товарищами право на получение своих вкладов или их денежного эквивалента из имущества товарище­ства после удовлетворения требований других кредиторов.

**Преимущества полного товарищества:**

• возможность аккумулирования значительных средств в относительно короткие сроки;

• каждый член полного товарищества имеет право зани­маться предпринимательской деятельностью от имени товари­щества наравне с другими, что является привлекательной сто­роной;

• полные товарищества более привлекательны для креди­торов, так как их члены несут неограниченную ответствен­ность по обязательствам товарищества.

**К недостаткам** можно отнести то, что между полными това­рищами должны быть особые доверительные отношения, в противном случае это может привести к быстрому распаду этой организации. Полное товарищество не может быть «компанией одного лица». Каждый член полного товарищества несет пол­ную и солидарную неограниченную ответственность по обяза­тельствам этой организации, т.е. в случае банкротства каждый член отвечает не только вкладом, но и личным имуществом. Полные товарищества на вере имеют те же преимущества и недостатки, что и полные товарищества. Дополнительным их преимуществом является то, что для увеличения своего капитала они могут привлечь средства вкладчиков — такой возможности полные товарищества не имеют.

**Общество с ограниченной ответственностью.** Обществом с ограниченной ответственностью призна­ется учрежденное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли, определенные учредительными документами; участники общества с ограни­ченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Фирменное наименование общества с ограниченной ответ­ственностью должно содержать наименование общества и сло­ва «с ограниченной ответственностью». Число его участников не должно превышать предела, установленного Законом об обществе с ограниченной ответственностью.

Учредительными документами общества с ограниченной ответственностью являются учредительный договор, подпи­санный его учредителями, и утвержденный ими устав. Если общество учреждается одним лицом, его учредительным до­кументом является устав. Уставный капитал общества с ограниченной ответствен­ностью составляется из вкладов его участников и определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов, в соответствии с Законом об обще­стве с ограниченной ответственностью. Высшим органом общества с ограниченной ответственно­стью является общее собрание его участников. Общество мо­жет быть добровольно ликвидировано или реорганизовано в акционерное общество или в производственный кооператив по единогласному решению его участников.

Общество с ограниченной ответственностью имеет следующие **особенности** по сравнению с другими формами хозяйствования:

• является разновидностью объединения капиталов, не требующего, следовательно, обязательного личного участия своих членов в делах общества;

• уставный капитал общества разделен на доли участников и соответствует ответственности по долгам общества.

**Общество с дополнительной ответственностью.** Такое общество является разновидностью обще­ства с ограниченной ответственностью: на него распространя­ются все общие правила о таком обществе. Поэтому все упоминания об обществе с ограниченной ответственностью в равной мере касаются и общества с дополнительной ответст­венностью.

Существует одна важная особенность: при недостаточности имущества данного общества для удовлетворения претензий его кредиторов участники общества могут быть привлечены к иму­щественной ответственности, причем солидарно друг с другом. Однако размер этой ответственности ограничен — он касается не всего их личного имущества, что характерно для полных товарищей, а лишь его части — одинакового для всех кратного размера и сумм внесенных вкладов (например, трехкратный и т.п.). С этой точки зрения такое общество занимает промежу­точное место между обществами и товариществами.

**Преимущества общества с ограниченной ответственностью:**

• возможность быстрого аккумулирования значительных средств:

• может быть создано одним лицом;

• члены общества несут ограниченную ответственность по обязательствам общества.

**Недостатки** заключаются в том, что уставный капитал не может быть меньше величины, установленной законодатель­ством. Общество менее привлекательно для кредиторов, так как члены общества несут только ограниченную ответствен­ность по его обязательствам.

**Акционерное общество.** С 1 января 1996 г. введен в действие Закон РФ «Об акционерных обществах». Этот документ имеет большое значение для дальнейшего развития акци­онерной формы хозяйствования и выгодно отличается от предшествующих нормативных документов об акционерных обществах (АО).

Во-первых, новый Закон об АО разработан с учетом крити­ческого анализа предшествующего опыта их работы и устране­ния многих негативных положений, которые мешали даль­нейшему развитию этой формы хозяйствования.

Во-вторых, этот закон разработан на основе ГК РФ, в котором многие положения ГК РФ об АО конкретизированы и получили дальнейшее развитие. Наконец-то АО и акционеры получили более совершенный нормативный документ, что является хорошей предпосылкой для повышения эффективности их функционирования. Согласно ГК **акционерным обществом** признается обще­ство, уставный капитал которого разделен на определенное число акций; участники акционерного общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежа­щих им акций.

Основным учредительным документом АО является его устав. **Устав АО должен содержать:** полное и сокращенное фир­менное наименование АО; место нахождения; тип АО (откры­тое или закрытое); количество, номинал, категории акций и типы привилегированных акций, права владельцев акций каж­дой категории (типа); размер уставного капитала; структуру и компетенцию органов управления АО и порядок принятия ими решений; порядок подготовки и проведения общего собрания акционеров, перечень вопросов, для решения которых необ­ходимо квалифицированное большинство голосов или едино­гласие; сведения о филиалах и представительствах. АО подлежит госрегистрации в органе, осуществляющем регистрацию юридических лиц, в соответствии с законом о госрегистрации юридических лиц. АО считается созданным с момента регистрации.

**Ответственность АО.** АО несет ответственность по своим обязательствам всем принадлежащим ему имуществом и не отвечает по обязательствам акционеров. Акционеры не отвеча­ют по обязательствам АО и несут риск убытков в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Акционерные общества могут быть открытыми и за­крытыми.

Акционерное общество, участники которого могут отчуж­дать принадлежащие им акции без согласия других акционе­ров, признается **открытым АО.** Такое АО вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу на условиях, устанавливаемых законом и иными пра­вовыми актами. Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного заранее определен­ного круга лиц, признается **закрытым АО.** Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц.

Открытое акционерное общество (ОАО) отличается от за­крытого и по числу акционеров. В ОАО число акционеров не ограничено, а в закрытом число участников не должно быть более 50. (Это положение не распространяется на ЗАО, создан­ные до января 1996 г.) Если число акционеров ЗАО превысит 50 человек, АО должно в течение года преобразоваться в ОАО.

**Уставный капитал** составляется из номинальной стоимости акций, приобретенных акционерами, и определяет минималь­ный размер имущества АО, гарантирующий интересы его кредиторов. При учреждении АО все акции размещаются сре­ди учредителей. Все акции АО — именные. Количество и номинал размещенных акций каждой категории определяются уставом АО.

**Размер уставного капитала:**

• для ОАО — не менее 1000 минимальных размеров опла­ты труда на дату регистрации общества;

• для ЗАО — не менее 100 минимальных размеров оплаты труда на дату регистрации общества.

**АО** может выпускать обыкновенные и привилегированные акции. Обыкновенные акции являются голосующими, размер дивиденда и ликвидационная стоимость заранее не предусмат­риваются.

Привилегированные акции могут быть нескольких типов, в каждом типе — одинаковый номинал и набор прав. Суммар­ный их номинал не может превышать 25% уставного фонда. Дивиденд по привилегированным акциям и их ликвидацион­ная стоимость могут быть определены в твердой сумме, в процентах или в ином порядке; если эти условия не определе­ны, он выплачивается так же, как для обыкновенных акций. Уставом могут быть предусмотрены кумулятивные акции, дивиденды по которым (или определенная часть дивидендов) в случае **их** невыплаты накапливаются и выплачиваются впос­ледствии. Привилегированные акции не имеют голоса, за исключени­ем случаев, предусмотренных в Законе об АО. Так, например, по вопросам реорганизации и ликвидации АО право голоса имеют все владельцы акций. Уставом АО может быть опреде­лен порядок конвертации привилегированных акций опреде­ленного типа в акции другого типа, или в обыкновенные акции. АО имеют право создавать резервный фонд в размере, определенном уставом АО, но не менее 15% уставного капита­ла, и формируется путем ежегодных отчислений (не менее 5% от чистой прибыли) до достижения размера, предусмотрен­ного уставом. Резервный фонд предназначен для покрытия убытков, по­гашения облигаций и выпуска акций в случае отсутствия дру­гих средств. На иные цели он не может быть использован.

**Управление АО.** Высшим органом управления АО является общее собрание акционеров. Компетенция общего собрания:

• внесение изменения и дополнения в устав или утвержде­ние нового устава;

• реорганизация общества;

• ликвидация АО, назначение ликвидационной комиссии и утверждение ликвидационных балансов;

• определение численности совета директоров (наблюда­тельного совета), избрание его членов и досрочное прекраще­ние их полномочий;

• определение предельного количества объявленных ак­ций;

• утверждение или уменьшение уставного капитала;

• образование исполнительного органа АО, досрочное прекращение его полномочий;

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

• утверждение аудитора общества;

• утверждение годовых отчетов, бухгалтерского баланса, счета прибылей и убытков, распределение прибылей и убытков;

• установление порядка ведения общего собрания, образо­вания счетной комиссии;

• определение формы сообщения информации акцио­нерам;

• другие вопросы.

Решение отдельных вопросов может быть передано совету директоров (наблюдательному совету), если это оговорено в уставе. Решение принимается большинством голосов владельцев голосующих акций, принимающих участие в со­брании.

**Совет директоров** (наблюдательный совет) осуществляет общее руководство деятельностью АО, кроме вопросов, от­носящихся к исключительной компетенции общего собрания.

В исключительную компетенцию совета директоров (воп­росы, которые не могут быть переданы исполнительному ор­гану) входит решение следующих вопросов:

• определение приоритетных направлений деятельности АО;

• созыв годового и внеочередного общих собраний акци­онеров;

• утверждение повестки дня общего собрания;

• определение даты составления списка акционеров, име­ющих право на участие в общем собрании

• вынесение на общее собрание вопросов о реорганизации АО;

• увеличение уставного капитала (если это право предус­мотрено уставом или общим собранием);

• размещение облигаций и иных ценных бумаг (если иное не оговорено уставом);

• определение рыночной стоимости имущества;

• образование исполнительного органа АО и досрочное прекращение его полномочий, размер вознаграждения испол­нительного органа (если уставом это возложено на совет дире­кторов);

• рекомендации по оплате ревизионной комиссии и услуг аудитора;

• рекомендации по размеру дивиденда по акциям и поряд­ку его выплаты;

• использование резервного и иных фондов АО;

• другие вопросы.

Члены совета директоров избираются годовым общим со­бранием сроком на один год (член совета может переизбирать­ся неограниченное число раз). Полномочия члена совета директоров (всего состава сове­та) могут быть прекращены досрочно по решению общего собрания.

Руководство текущей деятельностью АО осуществляется директором (генеральным директором) или директором и правлением, а в отдельных случаях (по решению общего собрания и договору, утвержденному советом директо­ров) — управляющим. Закон об акционерных обществах содержит и многие дру­гие положения, необходимые для нормального его функци­онирования. Следует отметить, что новый Закон об АО имеет ряд существенных особенностей по сравнению с предыдущи­ми нормативными актами об АО. Во-первых, этот закон счи­тают менеджерским, так как в нем существенно сдвинуты полномочия от общего собрания акционеров к совету дирек­торов АО. Во-вторых, впервые в отечественном законодатель­стве закреплены понятия «рыночная цена» и «рыночная сто­имость», которые по своему содержанию близки к междуна­родному стандарту. Приведем это определение: «Рыночной стоимостью имущества... является цена, по которой продавец, имеющий полную информацию о стоимости имущества и не обязанный его продавать, согласен был бы продать его, а покупатель, имеющий полную информацию о стоимости иму­щества и не обязанный его приобретать, согласен был бы приобрести». Из этого вытекает, что рыночной стоимостью имущества является его цена. В-третьих, важной особенностью Закона об АО является то, что этот закон существенно ущем­ляет права генерального директора АО. По новому закону генеральный директор не может быть председателем совета директоров.

По мнению многих специалистов, это является позитивным моментом, так как до этого генеральные директора имели, по сути, неограниченные права и зачастую злоупотребляли этим положением в своей деятельности. Федеральный Закон об АО имеет много и других особен­ностей. Акционерное общество по решению общего собрания акци­онеров может быть ликвидировано или преобразовано в обще­ство с ограниченной ответственностью или кооператив.

**Преимущества АО: .**

• корпоративная форма доказала на практике свою рацио­нальность там, где необходимы крупные капиталы, крупнома­сштабное производство, большая степень риска и совершенное законодательство;

• гарантированы от того, что при выходе его участников основной капитал общества будет уменьшен. Организация ка­питала с помощью отчужденных (оборотных) ценных бумаг — акций дает возможность сконцентрировать большой капитал, первоначально распыленный среди множества мелких вклад­чиков, а также возможность быстрого отчуждения и приоб­ретения акций, особенно с помощью биржевого механизма и представительских акций, т.е. возможность быстрого, почти мгновенного, перелива большого капитала из одной сферы деятельности в другую в соответствии со складывающейся конъюнктурой;

• являются проводниками ускорения НТП, так как им под силу осуществить весь цикл «наука — производство»;

• имеют право выпускать акции (кроме других ценных бумаг);

• акционер несет ограниченную ответственность (в преде­лах своих акций) в случае банкротства общества.

**К недостаткам** корпоративного предпринимательства от­носят отсутствие возможности у всех владельцев акций прини­мать участие в управлении акционерным обществом, ибо для реального контроля необходимо иметь около 20% акций. В руках отдельных лиц сосредоточивается огромный капитал, что при отсутствии надлежащего законодательства и контроля со стороны акционеров может привести к злоупотреблению и некомпетенции при его использовании.

**3. Анализ проблемных вопросов по организационно-правовым формам предпринимательской деятельности.**

**3.1 Проблемы приватизации**

Для России, где государственная собственность многие годы была господствующей, одной из острейших теоретических и практических проблем является определение и использование наиболее рациональных путей приватизации. Приватизация – это переход государственной собственности в руки отдельных граждан, трудовых коллективов, юридических лиц, или возникновение на базе государственных предприятий различных смешанных форм собственности.

Первый принцип кажется более демократичным, однако, его осуществление неизбежно приведет к тому, что определенная часть населения будет частично присваивать результаты труда тех, кто будет занят на производстве. Другой принцип также противоречив. Почему, например, коллектив КамАЗа должен стать собственником того, что покупалось за валюту страны, а трудовой коллектив получил в собственность износившееся оборудование, требующее обновления?

В России приватизация происходила в два этапа. Первый этап (ваучерный) пришелся на 1992 – первую половину 1994 года.

Способы приватизации не были одинаковыми для всех отраслей и объектов. Малые предприятия подлежали продаже по конкурсу и на аукционе. К июню 1994 года 70% малых предприятий перешли в частные руки. Это магазины, кафе, предприятия службы быта. Остальные предприятия прошли акционирование, а затем акции сразу же или постепенно были распроданы. Продажа акций осуществлялась за деньги и ваучеры, причем большие льготы при приобретении акций имели работники предприятий, выпустивших их.

Неоднозначными оказались и качественные перемены в отношениях собственности. Использование ваучеров не могло решить те задачи, которые рассматривались как ключевые в трансформации собственности. Всего было распространено 144 млн. ваучеров (приватизационных чеков) среди 96% населения страны. Номинал каждого ваучера составлял 10 000 рублей, за который каждый получатель уплачивал 25 рублей. Благодаря ваучерам и уплате за акции наличными в стране появилось 40 млн. акционеров. Однако, это не значит, что все они стали полноправными собственниками средств производства.

Во-первых, ваучеры не являлись именными. Это повлекло за собой их свободную передачу из рук в руки. В результате большая часть ваучеров осела во многих наскоро созданных инвестиционных фондах, которые наделе никаких инвестиций не осуществляли.

Во-вторых, широкое распространение получила скупка ваучеров администрациями предприятий и представителями различных фирм и организаций, не имеющих никакого отношения к этим предприятиям.

В-третьих, даже те работники, которые сумели превратить ваучеры в акции, не стали в совокупности обладателями контрольных пакетов акций, и, следовательно, их отчуждение от управления предприятиями не было преодолено.

Что касается экономической реализации собственности на акции, то эта проблема тоже оказалась чрезвычайно сложной. Акции должны приносить доход в виде дивидендов. А дивиденды формируются за счет прибыли. При достаточно высокой рентабельности, предприятие имеет возможность выплачивать доходы по акциям. Но на данном этапе движения к рынку такая рентабельность была явлением редким. Большинство предприятий испытывали огромные финансовые трудности. Остро стоял вопрос о достаточной и своевременной выплате не дивидендов, а заработной платы. Поэтому получение дивидендов для большинства работников предприятий явилось иллюзией. Значит, выгода для непосредственных производителей не могла стать реальностью.

Ваучеризация не способствовала росту инвестиций. Все это обусловило необходимость перехода ко второму этапу приватизации. Его основные положения определены в Программе Правительства РФ «Реформы и развитие российской экономики в 1995-1997 годах».

Эта программа была дополнена и конкретизирована Указом Президента РФ «Об основных направлениях Государственной программы приватизации государственных и муниципальных предприятий РФ после 1 июля 1994 года №1535»

Второй этап имеет качественно новый характер. Он основан на переходе от преимущественно безвозмездной передачи государственной собственности к ее продаже по ценам, определяемым рынком. В новой приватизационной модели заложены два ключевых принципа:

* инвестиционная ориентация продаж;
* обеспечение инвестору возможностей приобретения пакета акций приватизируемого предприятия.

Второй этап направлен на решение не только социальных задач, сколько задач, связанных с преодолением кризисного спада производства. В реализации этих принципов предусмотрен дифференцированный подход к определению способов продажи акций и предприятий, обладающих повышенной привлекательностью, и в то же время требующих значительных инвестиций. Устанавливается право приобретения земельных участков, на которых расположены предприятия. Очень важно, что 51% выручки от продажи акций предприятия переводится на счет самого предприятия для инвестирования.

Учитывается и фискальный интерес государства. Намечается поступление доходов от приватизации в бюджет.

Некоторые предприятия после банкротства, или с самого начала создания могут получать статут казенного предприятия. Оно является юридическим лицом, но государство несет субсидиарную ответственность за ее финансирование, а имущество используется на условиях оперативного управления Госкомимуществом.

В результате процесса приватизации в России на 1 января 1996 года осталось менее 89 тысяч государственных предприятий, состоявших на самостоятельном балансе, вместо 240 тысяч до начала приватизации. По состоянию на первое июля 1997 года уже бóльшая часть российских предприятий (1.9 млн., или 71,8% от общего их числа) относились к частной форме собственности.

Сейчас на очереди третий этап приватизации, который будет проводиться уже по индивидуальным проектам. На этом этапе, кроме задачи пополнения бюджета, будет ставиться новая цель: добиться повышения эффективности работы приватизированных предприятий.

Необходимо подчеркнуть, что приватизация в России относится к явлению, равного которому по масштабам в мировой практике нет. В сравнительно короткий срок был сформирован крупный негосударственный сектор, в связи с чем в стране произошла перегруппировка социальных слоёв, участвовавших в приватизационном процессе. Следует отметить, что эта трансформация собственности в России проходила под прямым контролем экс-президента России Бориса Ельцина, поскольку лишь при такой поддержке удалось очень быстро вывести государство из сферы управления предприятиями.

Не следует забывать, что в этот период проходила и традиционная малая приватизация. Как и в странах Восточной Европы, в России проводилась, прежде всего, продажа предприятий в розничной торговле, сфере услуг, общественного питания, и. т. п.

Особенно активно малая приватизация проходила в 1992 – 1993 годах. Всего к 1996 году было полностью приватизировано более 84% малых предприятий.

Наряду с этим, по всей стране осуществлялась приватизация жилья. Начало этому процессу было положено еще в 1988 – 1989 годах, но наиболее массовым он стал с июля 1991 года, когда был издан Акт о приватизации жилья в России и сопутствующие ему нормативные документы. В соответствии с ними, граждане и их семьи, живущие в государственных квартирах, могли по желанию приобрести по чисто символическим ценам законные права собственности, включая право продавать, отдавать в наем или завещать свои квартиры.

Наиболее сложной в техническом и экономическом отношении оказалась приватизация земли, хотя частное владение землей вызывало одобрение у подавляющего большинства населения. Этому настроению противостояли руководители 25000 колхозов и совхозов, чиновники агропромышленного комплекса всех уровней. Приватизация в аграрном секторе осложнялась его огромными масштабами, высокой степенью монополизации снабженческо-сбытовых и перерабатывающих организаций АПК, слабостью инфраструктуры.

Земельная реформа столкнулась с мощным противостоянием аграрного лобби среди народных депутатов. В 1990 году был принят Закон о крестьянском (фермерском) хозяйстве и Закон о земельной реформе, по которым крестьяне могли выходить из колхозов и совхозов со своей долей общественной земли и активов. Но в эти законы были внесены поправки, запрещавшие продавать землю в течение 10 лет. В апреле 1992 года народные депутаты проголосовали против частной собственности на землю.

И лишь после сбора 1,9 млн. подписей среди населения, организованного движением «Демократическая Россия» в декабре 1992 года, съезд одобрил ограниченное право на продажу земли.

Реформы в сельском хозяйстве движутся гораздо медленнее, чем в других секторах экономики. Но, следует отметить, что именно на селе удалось избежать крупных социальных потрясений, которые время от времени охватывают другие отрасли народного хозяйства.

**3.2 Проблемы малого предпринимательства**

Национальный финансовый крах августа-98 резко ухудшил фактически все позиции МП. Они оказались вынужденными проявить чудеса выживаемости, а в значительной своей части просто свернуть дело: в сравнении с июлем 1998г. к середине 1999г. их число в стране, согласно данным Госкомитета России, сократилось с 837870 до 743339, т.е. на 11,3%. Это стало фактором падения занятости в МБ с 6098,0 тыс. человек до 5435,5 тыс., т.е. на 10,9%; другим фактором послужило сокращение штатов как естественное средство выживания МП.

Одно из направлений пост кризисной адаптации МБ – диверсификация его деятельности: каждое второе МП благодаря тому, что предприниматели с самого начала практиковали не менее двух основных видов деятельности. Из рисунка (приложение) следует, что максимальные возможности сочетания разных видов предпринимательской деятельности имеются в таких отраслях реального сектора, как розничная и оптовая торговля, промышленность и строительство; далее идут посредничество, бытовое обслуживание, научно-техническая деятельность, интеллектуальные услуги и консультирование.

Решающий для выживания МП момент – изменение уровня цен реализации товаров и услуг, процесс формирования которого минимально зависит от самих малых предприятий.

В результате мощных внешних влияний собственные реальные затраты на производство и реализацию товаров и услуг составляют в цене реализации всего 15,3% (смотреть рисунок, приложение). Это означает, что по сравнению с себестоимостью товара (услуги) цена его доставки потребителю возрастает в 6,5 раз, и действие экзогенных факторов роста издержек самого продавца составляет в среднем 550% без учета величины прибыли. Такое завышение цен реализации или, грубо говоря, «накрутка» является мощным тормозом роста товарооборота. Раскручивание ценовой «спирали» одновременно обескровливает и без того до предела сжатый платежеспособный покупательский спрос российского населения. Очевидно, что это невыгодно ни государству, ни МБ, ни, разумеется, заимодавцам, рискнувшим его кредитовать.

Очевидно также, что применительно к российскому МБ речь сегодня должна идти не о его рентабельности, а о том, как ослабить влияние на формирование уровня цен «побочных» факторов. Понятно, что многое здесь зависит от ценовой политики в центре, в регионах и на местах. Ответственные за эту политику государства должны, в частности, озаботиться тем, что проблема ценообразования на продукцию и услуги МБ усугубляется многослойным налогообложением, которое существенно дополняет долю «побочных» факторов. В общем, противоречия в области формирования цен производства и реализации продукции и услуг МП – непосредственная причина ухудшения финансового состояния этого сектора национальной экономики.

Задавшись целью системно охарактеризовать трудности, возникшие на пути развития МБ, можно с определенной долей условности подразделить соответствующие проблемы на четыре основные категории. Это проблемы, во-первых, организационные, связанные с юридическим оформлением и регистрацией предприятия, открытием счета в банке, и т.п. Во-вторых,– материально-технического обеспечения: нехватка или отсутствие производственных помещений и современного оборудования, низкая квалификация персонала, недостаточная правовая защищенность деятельности предприятий, и др. В-третьих, – финансовые (инвестиционные), включая проблемы капитализации сбережений индивидуальной ликвидности: затруднения в легализации капитала для регистрации предприятия, в формировании на основе собственных сбережений и долгосрочных кредитов стартового капитала, в создании собственной дилерской сети и установлении связей с поставщиками сырья. В-четвертых,–кредитные, сопряженные с получением кредитов (для обслуживания кругооборота и оборота капитала) при посредничестве банков или других организаций, имеющих лицензию на совершение расчетных, платежных, ссудных и депозитных операций (таких, например, как общества взаимного кредитования, кредитные товарищества и т.п.).

Всеобщая скудность средств требует тщательной проработки вопроса о финансовых источниках различных направлений и категорий институтов поддержки, создания для каждого из них неких модельных схем финансирования, в том числе с учетом условий различных регионов. Реальное положение подсказывает единственный выход: нужно искать внебюджетные ресурсы.

Кредитная необеспеченность МБ вынуждает его либо полностью уходить «в тень», либо уподобляться айсбергу, официально оформляя низко рентабельную деятельность в качестве прикрытия сверхприбыльного подпольного бизнеса. При отсутствии поддержки банков, предлагающих спекулятивные условия кредитования, независимый МБ вынужден обращаться за ссудами под оборотный и основной капитал в неформальный сектор, естественно, попадая в сферу жесткого финансового и иного (информационного, интеллектуального, профессионального) контроля со стороны «теневого» капитала. Не склонные вступать в сговор с последним банкиры в свою очередь оказываются работать с МБ, не входящим в контролирующую их банк корпорацию: «чужим» МП предлагаются заведомо неприемлемые условия предоставления ссуд. Иными словами, выталкивают «сторонних» платежеспособных заемщиков «в тень» и практикуют убыточное кредитование «своих» неплатежеспособных, подчас вместе с ними разоряясь.

Все перечисленные выше группы проблем, естественно, резко обостряются: 1) в период учреждения МП и их выхода на рынок; 2) в условиях макро финансовых кризисов. Очевидно, что и в том, и в другом случаях МП особенно нуждаются в поддержке со стороны государства, его специальных фондов и иных институтов, а также со стороны кредитных организаций.

Касаясь вопроса такой поддержки, можно утверждать, что в практическом плане она незначительна, недопустимо мала. Это фиксируют данные рисунка (приложение), свидетельствующие, в частности, о пассивности тех организаций, в прямую обязанность которых входит оказание МП разнообразных форм поддержки. К числу последних относятся: льготное кредитование, информационное обеспечение, предоставление льгот по аренде помещения, оказание содействия в приобретении сырья и сбыта продукции (См.рисунок, приложение). Но все же, как-то эта проблема решается. Например, во многих регионах (в Воронежской, Самарской, Кировской, Тверской, Белгородской, Владимирской, Оренбургской и других областях) созданы и функционируют соответствующие общественные организации, в том числе советы по поддержке МП при главах администраций. Активизировалось международное сотрудничество регионов в сфере МБ – со странами ЕС, с США, Франции, Южной Кореей, Японией, Германией, Израилем и другими.

Следует восстановить те источники финансирования, пусть даже скудного, которые использовались на начальной стадии рыночных реформ. Речь идет об определенном проценте доходов от приватизации. Очевидно, что значительные средства в настоящее время из этого источника получить нельзя, но и весьма небольшие позволили бы «оживить» многие институты поддержки МП, которые нынче практически не действуют. Типичным примером является Федеральный фонд поддержки МП, основные средства которого с августа 1998 года заморожены в коммерческом банке «СБС-АГРО». А ведь мероприятия федеральных программ в существенной степени финансировались именно из средств этого фонда. Небольшая финансовая помощь ему позволила бы мультипликативным образом оживить его деятельность, увеличив инвестиционные потоки в сферу МБ.

В первоочередном порядке следует поддержать и идею создания особой финансовой базы государственного регулирования и программирования МП по внебюджетным направлениям, к числу которых относится в первую очередь система гарантирования банковских кредитов. Известно, что получить кредиты в банках МП трудно, поэтому такая система, включающая в себя тщательный отбор проектов и отслеживания, жизненно необходима. О важности решения данной проблемы говорится на разных уровнях уже почти десять лет. Время от времени составляются докладные записки, предложения и «прожекты» по этому вопросу. Немало заявлений было сделано на сей счет и со стороны Федерального фонда поддержки. Но в целом положение остается прежним. До сих пор не разработана концепция финансирования и кредитования МП; не приняты жизненно необходимые для их развития законы в отношении налогов и имущественной защиты инвестиций; не решен вопрос о предоставлении государственных гарантий зарубежным финансовым организациям, кредитующим российские МП; сокращающийся жесткий налоговый прессинг по-прежнему остается одной из причин свертывания МБ или его ухода «в тень»; и т.д.

По мнению руководителей МП, главный камень преткновения для работы этого сектора – чрезмерно высокие налоги.

К сожалению, пока положение общественных институтов российского МБ достаточно бесправное. Однако можно надеяться, что нынешний кризис заставит МП усилить взаимное сотрудничество, в том числе и в непосредственно экономических формах. Причем с помощью подобного взаимного сотрудничества возможно не только решение отдельных производственных, снабженческо-сбытовых, финансово-инвестиционных и иных проблем, но и последовательное очищение среды МП от жульнических элементов, а также реальное противодействие криминальным и бюрократическим структурам. Самоорганизация МБ не требует от бюджетов всех уровней больших прямых затрат, но все же органы государственной поддержки должны взять на себя координацию, а также методологическое обеспечение деятельности подобных объединений МП, оказывать им помощь в укреплении их экономической базы.

Следует также законодательно обеспечить работу объединений МП. Все еще не принят закон об общественных объединениях МП, о котором писалось еще в самой первой федеральной программе государственной поддержки МБ, точно так же, как и упомянутый в федеральном законе о государственной поддержке МП закон об обществах взаимного кредитования. Его утверждение до последнего времени блокировали наши банковские олигархи. Но сейчас складывается благоприятная ситуация, когда возможное противодействие банков явно ослаблено, и этот столь необходимый для МБ закон нужно безотлагательно принять.

Мэр Москвы Ю. Лужков, выступил с резкой критикой действий тех чиновников, которые стремятся задушить отечественное предпринимательство. По его словам, спасти наше государство от полного экономического развала может только малый и средний бизнес, что и подтверждает опыт Москвы, где реально функционируют 240 тыс. МП, в которых занято около 1,7 млн. человек, и которые обеспечивают 40% налоговых поступлений в городскую казну. А губернатор Нижегородской области И. Скляров акцентировал свое внимание на необходимости особой поддержки женского предпринимательства, стимулирования прихода женщин в МБ.

**3.3 Основные направления совершенствования практики акционирования и проблемы развития акционерной формы хозяйствования.**

В постприватизационный период перед акционерными обще­ствами возникает ряд новых проблем. Эти проблемы вытекают из особенностей, специфики акционерного общества, они связаны с практической деятельностью этих обществ и естественной необ­ходимостью совершенствования управления действующим акцио­нерным обществом.

Эти проблемы, на наш взгляд, включают следующие вопросы:

• замену типовых учредительных документов, в первую оче­редь устава акционерного общества, в соответствии со специфи­ческими устремлениями акционеров;

• регламентацию трудовых отношений на основе принятия комплекта трудовых контрактов с руководителем, специалистами, другими работниками акционерного общества;

• движение акций в акционерном обществе, порядок ведения реестра акционеров;

• выплату доходов по акциям, положение о дивидендах;

• имущественные споры в акционерном обществе, права акци­онеров и общества по распоряжению акциями;

• бухгалтерский учет в акционерных обществах, вопросы нало­гообложения;

• создание дочерних предприятий и холдингов. Один из наиболее актуальных вопросов постприватизационно­го периода — адаптация типового устава акционерного общества к индивидуальным особенностям предприятия, устремлениям акционеров и органов управления общества. Типовой устав акционерного общества утвержден Указом Президента Российской Федерации от 1 июля 1992 г. № 721 с последующими изменения­ми и дополнениями (утверждены Указом Президента РФ от 16 ноября 1992 г. № 1392). Типовой устав позволил осуществить массовую приватизацию государственных предприятий, результа­ты которой очевидны.

Однако последующее развитие каждого отдельно взятого ак­ционерного общества, имеющего свою правовую, имуществен­ную, структурную, отраслевую, территориальную и прочую спе­цифику, выдвигает объективную необходимость переработки ус­тава. Так, в типовом уставе отсутствует регламент последствий неисполнения обязательства по выкупу акций и порядок распре­деления прибыли. В уставе предприятия должны быть указаны созданные им филиалы и представительства, а также дочерние предприятия. Устав необходимо дополнить регламентом форми­рования резервного фонда общества.

Изменение ряда пунктов типового устава связано с развитием законодательной базы, регламентирующей деятельность акцио­нерных обществ, в частности предъявляются новые требования к перечню данных, включаемых в реестр акционеров; акционерные общества открытого типа с числом акционеров более 1000 лиша­ются прав вести реестр самостоятельно. В акционерных обществах гражданин может иметь различный правовой статус. Статус акционера дает ему право на участие в управлении делами общества (в соответствии с видом и количест­вом имеющихся у него акций), право на участие в распределении прибыли, на ликвидационную квоту. Статус наемного работника, заключившего трудовой договор (контракт) и взявшего на себя при этом определенные обязанности, предполагает включение гражданина в трудовой коллектив, занятие им определенной должности согласно штатному расписанию, подчинение внутрен­нему трудовому распорядку, выполнение работ личным трудом. Соответственно в сфере труда на такого работающего акционера будут распространяться все гарантии, предусмотренные трудовым законодательством.

Прекращение трудовых отношений с акционерным обществом ни в коей мере не влияет на изменение статуса акционера. Граж­данин остается владельцем законно приобретенных им ценных бумаг и осуществляет все вышеперечисленные права акционера.

Контрактная форма найма впервые была предусмотрена в Законе РСФСР "О предприятиях и предпринимательской дея­тельности" и сама идея ее введения для руководителей остается притягательной. Контракт целесообразно использовать для при­влечения способных, компетентных, мыслящих и лично заинте­ресованных руководителей. Система вознаграждения, социально­го страхования и различных льгот, зафиксированная в контрак­тах, дает возможность закрепления таких специалистов в высших эшелонах управления. Контракт способен отразить особенности положения менеджера на предприятиях различных организацион­но-правовых форм и различных отраслей народного хозяйства.

Однако вряд ли целесообразно заключать контракты (срочные трудовые договоры) с рядовыми работниками, выполняющими традиционные функции. Государственная программа приватизации государственных и муниципальных предприятий в Российской Федерации, утверж­денная Указом Президента Российской Федерации от 24 декабря 1993 г., содержит специальный раздел, посвященный защите ин­тересов работников приватизируемых предприятий. С момента принятия трудовым коллективом решения о подаче заявки на приватизацию и до момента возникновения права собственности покупателя либо до момента продажи более 75% акций привати­зируемого предприятия запрещается без согласия соответствую­щего комитета по управлению имуществом и без учета мнения соответствующего отраслевого министерства и ведомства осу­ществлять реорганизацию, ликвидацию и изменение структуры предприятия; изменять штатное расписание предприятия, сокра­щать численность его работников без решения трудового коллек­тива либо уполномоченного им органа и переводить на другую работу работников и должностных лиц предприятия, являющихся членами рабочих комиссий по приватизации, за исключением случаев увольнения по собственному желанию.

Эти ограничения не распространяются на недобросовестных работников, которые в случае виновного поведения могут быть уволены и в процессе приватизации. Естественно, впоследствии структура нового предприятия (акционерного общества) может быть изменена, в таком случае судьба работников будет решаться в соответствии с трудовым законодательством. Для установления трудовых отношений не имеет значения организационно-правовая форма предприятия — в акционерном обществе действуют все правила, установленные трудовым зако­нодательством.

Контракт заключается в письменной форме в двух экземпля­рах, имеющих одинаковую юридическую силу. Один экземпляр остается у работодателя, другой — у работника. Контракт являет­ся основанием для возникновения трудовых отношений между сторонами трудового договора со дня, установленного в контрак­те. Работодатель издает приказ о зачислении работника на работу на основании данного контракта и объявляет его работнику под расписку. Контракт заключается на определенный срок, не более пяти лет. Конкретный срок контракта и его содержание определя­ются соглашением сторон. С истечением срока действия контракт прекращается. В случае обоюдного согласия сторон после окон­чания срока данного контракта они могут заключить новый. Каждая из сторон должна уведомить об этом другую за опреде­ленное время, предшествующее истечению срока контракта. Если по истечении срока контракта трудовые отношения фактически продолжаются и ни одна из сторон не потребовала их прекраще­ния, то действие договора считается продолженным на неопреде­ленный срок.

Условия контракта не могут быть изменены в одностороннем порядке — здесь соблюдается та же процедура, что и при его заключении.

При заключении трудового договора (контракта) рекомендует­ся указывать обязательные условия:

* место работы — наименование предприятия, куда принимает­ся работник;
* трудовую функцию — работу в соответствии с квалификацией по определенной профессии (должности), которую должен вы­полнять работник;
* дату начала и дату ее окончания, если заключается срочный трудовой договор;
* обязанности работодателя — обеспечение охраны труда на

предприятии.

Договор может содержать и дополнительные условия, конкретизирующие обязательства сторон и устанавливаемые в договорном порядке. К числу дополнительных можно отнести условия об установлении испытательного срока, о совмещении профессии (должностей), переподготовке, обучении вторым и совмещенным профессиям, о регулярном повышении квалифи­кации, продолжительности дополнительного отпуска, режиме ра­бочего времени и времени отдыха и др. С целью проверки соответствия подготовки и способностей работника поручаемой ему работе по соглашению сторон может быть установлен испытательный срок в пределах, предусмотрен­ных законодательством. Если работник принимается с испыта­тельным сроком, то в контракте фиксируется конкретный срок испытания.

Поскольку представителем работодателя в трудовых отноше­ниях является администрация (включая руководителя), некото­рые обязанности по контракту возлагаются на администрацию. К их числу относятся: обязанности эффективно организовать труд работников, создавать условия для безопасного и высокопроизво­дительного труда, оборудовать рабочие места в соответствии с правилами охраны труда и техники безопасности, своевременно выплачивать работникам обусловленную договором заработную плату. В контракт могут быть внесены обязательства работника по повышению квалификации, уровня профессионализма и компе­тентности, а при необходимости и переобучению под будущее развитие производства, а также обязательства работодателя по отношению к работнику, заключающиеся в предоставлении ши­роких возможностей для получения знаний и навыков, созданию соответствующих условий для их приобретения. Вопросы оплаты труда в настоящее время решаются непо­средственно на предприятии. Их регулирование, как правило, осуществляется в коллективном договоре либо ином норматив­ном акте. Установленные на предприятии тарифные ставки (скла­ды), формы и системы оплаты труда могут периодически пере­сматриваться в зависимости от достигнутых производственно-хо­зяйственных результатов и финансового положения предприятия, но не могут быть ниже установленного государством минимума.

Регулирование оплаты труда работников бюджетной сферы, работников, занятых в органах представительной и исполнитель­ной власти, осуществляется централизованно на основе единой тарифной сетки.

Режим рабочего времени определяется правилами внутреннего трудового распорядка и распространяется на всех работников. Однако в отдельных случаях может возникнуть необходимость конкретизировать режим рабочего времени, прийти к соглаше­нию о неполном рабочем времени, гибком графике работы и т.д. В этом случае в контракте производится соответствующая запись. В контракте целесообразно указать продолжительность еже­годного отпуска работника. При предоставлении работнику дополнительного отпуска в связи с особыми условиями труда профессиональной спецификой в договоре (контракте) может указываться продолжительность основного и дополнительного отпусков.

Указом Президента Российской Федерации от 24 октября 1993 г. № 1769 установлены общие правила ведения реестра акцио­неров акционерного общества.

Внесению в реестр подлежат данные об этом обществе, вклю­чая размер установленного фонда, количество и номинальная стоимость акций, сведения о выплате дивидендов, о документах, подтверждающих совершение сделки с акциями и др. Ведение реестра акционеров акционерного общества осуществляется не­посредственно акционерным обществом либо по его поручению банком, инвестиционным институтом, депозитарием, а также специализированным регистратором, деятельностью которого яв­ляется исключительно ведение на коммерческой основе реестра акционеров акционерных обществ. Акционерные общества с чис­лом акционеров более 1000 обязаны поручать ведение реестра акционерным банкам, инвестиционным институтам, депозитари­ям или специализированным регистраторам. Регистрация акцио­неров осуществляется на бумажных носителях или в виде элек­тронной записи с обязательным дублированием на бумажных носителях. При этом оригинал реестра заверяется двумя подпися­ми должностных лиц и печатью держателя акции (табл.).

Таблица. Данные, вносимые в реестр

|  |  |
| --- | --- |
| Сведения об акционерном обществе | Сведения о каждом акционере |
| Юридический адрес  Данные о государственной регистрации  Размер уставного капитала | Полное имя Адрес Количество и тип акций |

Первый этап акционирования завершен: акционерная ком­пания создана и начала жить. Но появляются новые проблемы, складываются новые ситуации. В частности, работники предпри­ятия — владельцы акций начинают увольняться или, оставаясь работником предприятия, расстаются с его акциями.

Каковы права акционеров и общества в этой ситуации, как они могут распорядиться акциями, рассматриваются далее.

Например, акционер — работник предприятия прекратил трудовые отношения с предприятием (уволился по собственному желанию, ушел на пенсию, уволен за нарушения и т.д.). Может ли общество в этом случае принудительно выкупить принадлежащие ему акции, разъясняется далее. Акционер, приобретший акцию на законных основа­ниях, обладает ею на основе права собственности. Никакой обя­зательной связи между правом собственности на акции и необхо­димостью работы на данном предприятии не существует. Есть только обязательства — своевременно оплатить эту акцию. Можно быть владельцем акций десятков и сотен компаний и, естественно, не работать на всех этих предприятиях. Очевидно, что невозможно лишить акционера права собственности на акцию (в том числе принудительно ее выкупить) в силу расторже­ния его трудовых отношений с предприятием. При этом не имеет никакого значения причина, по которой были расторгнуты трудо­вые отношения. К сожалению, уставы или иные документы мно­гих акционерных обществ часто содержат положения о принуди­тельном выкупе акций, принадлежащих уволенным работникам. Эти положения учредительных документов противоречат требова­ниям закона, и действия, основанные на них, являются неправо­мерными. Лишить собственника права собственности, в том числе и на ценные бумаги, можно только по решению суда, арбитража или другого правомочного государственного органа.

Это относится к акционерным обществам как открытого, так и закрытого типа. Дело не меняется от того, эмитирована акция в форме особого документа или существует в форме записи на счетах.

Размер дивидендов может различаться по акциям различных видов (категорий), например, обыкновенным и привилегирован­ным, но он не может дифференцироваться в зависимости от статуса собственников акций.

Работнику, уволившемуся с предприятия, нельзя принудитель­но, без его согласия, заменить акцию одной категории акцией другой категории. Если общество в такой замене заинтересовано, оно может стимулировать процесс конвертации: ввести премию за конвертацию, установить ежеквартальный порядок выплаты ди­видендов по привилегированным акциям, при ежегодном — по обыкновенным и т.п.

Одной из основ успешной деятельности акционерного об­щества (далее АО) является широкое информирование контраген­тов, включая акционеров, об этой деятельности. Особенно важна информация о состоянии имущества и финансовых результатах работы общества, т.е. данные, формируемые бухгалтерским уче­том и напрямую затрагивающие интересы практически всех контрагентов. Возможны разные способы коммуникации АО с внешним миром. Одним из основных является годовой отчет общества.

|  |  |
| --- | --- |
| Количество, номинальная стои­мость, категория (тип) акций, их дробление и консолидация Сведения о выплате дивидендов Количество, категории акций, выкупленных АО  Номинальные держатели акций (при их наличии)  Фонд имущества Банк  Инвестиционный институт (кроме консультантов)  Внесение записей о новом соб­ственнике акции осуществляется по его требованию не позднее трех дней с момента представле­ния документов  Держатель  При числе акционеров до 1000 Само акционерное общество  Держатель обязан:  Вносить в реестр записи о каж­дом акционере и данные о номи­нальных держателях акций  Выдавать выписки из реестра по требованию акционеров | Дата внесения последнего платежа за акции  Дата, когда данное лицо перестало быть акционером  Основания для внесения записи  Документы, подтверждающие оплату акций учредителями  Документы, подтверждающие сделки с акциями, и иные основания приобретения права собственности на акции  Факты обременения акций обязательствами  Письменное поручение акцио­нера или АО  реестра  При числе акционеров свыше 1000  Специальный институт по поручению акционерного общества  Банк  Инвестиционный институт (кро­ме консультантов)  Депозитарный регистр Специализированный регистр |

Значение годового отчета АО можно рассматривать в несколь­ких аспектах. Во-первых, он обеспечивает отчетность админи­страции перед акционерами об эффективном использовании и сохранности вверенного обществу имущества. Во-вторых, годо­вой отчет является информационным источником разного рода аналитических исследований и расчетов: анализа результатов ра­боты за несколько лет, выявления положения общества среди предприятий отрасли, сравнительных исследований по конкрет­ным проблемам, статистических данных и др. В-третьих, он может способствовать укреплению и поддержанию соответствую­щей репутации АО на фондовом рынке, поскольку включенная в отчет информация позволяет определиться потенциальным ин­весторам при выборе направлений вложения средств. Сведения, почерпнутые из отчета, могут подтолкнуть контрагентов общества к принятию определенных управленческих решений. Наконец, годовой отчет — своеобразный способ рекламы деятельности об­щества и его продукции.

Обычно годовой отчет АО состоит из пяти частей: отчета администрации (дирекции), бухгалтерского отчета, аудиторского отчета, статистических данных, справочной информации. В сово­купности все они позволяют внешнему пользователю составить достаточно полное представление об имущественном и финансо­вом положении общества, перспективах и проблемах его разви­тия. Основным принципом формирования годового отчета следу­ет считать то, насколько информация, включенная в него, спо­собствует благоприятным решениям и действиям в отношении к обществу со стороны юридических инвесторов, кредиторов, по­ставщиков, покупателей, а также общественности в целом.

10 января 1992 г. Министерство экономики и финансов РФ утвердило Положение о порядке выплаты дивидендов по акциям и процентов по облигациям. Положением определено, что дивиден­дом является часть чистой прибыли акционерного общества, под­лежащая распределению среди акционеров, приходящаяся на одну простую или привилегированную акцию. Дивиденд может выплачиваться ежеквартально, раз в полгода или раз в год. В расчете на одну простую акцию по итогам истекшего квартала или полугодия так называемый промежуточный дивиденд объяв­ляется Советом директоров акционерного общества. Размер окончательного дивиденда, приходящегося на одну простую акцию, объявляется общим собранием акционеров по результатам года на основе предложения Совета директоров общества. При этом размер окончательного дивиденда не может быть больше рекомендованного Советом директоров, но может быть уменьшен общим собранием акционеров.

Несколько иной порядок выплаты дивидендов установлен для привилегированных акций. Здесь фиксированный дивиденд (либо его минимальная величина) устанавливается акционерным обществом при выпуске этих акций. Очередность выплаты диви­дендов установлена следующая: в первую очередь выплачиваются дивиденды по привилегированным акциям, затем — дивиденды по простым акциям. В случае недостаточности прибыли или убыточности общества дивиденды по привилегированным акци­ям выплачиваются за счет и в пределах специальных фондов общества, созданных для этой цели. Выплата же дивидендов по простым акциям не является конкретным обязательством общест­ва перед акционерами. Общее собрание акционеров и Совет директоров общества вправе принимать решения о нецелесооб­разности выплаты дивидендов по простым акциям по итогам того или иного периода и года в целом. Более того, если в годовом балансе общества имеются убытки, то Совет директоров или общее собрание акционеров не вправе объявлять и выплачивать дивиденды по акциям до тех пор, пока не будут покрыты убытки или не будет уменьшен уставный капитал (фонд) общества. Надо отметить, что по решению Совета директоров или общего собра­ния акционеров дивиденд может оплачиваться акциями (капита­лизация прибыли), облигациями и товарами.

При выборе той или иной формы предпринимательской деятельности в первую очередь необходимо отдать предпочтение определенному режиму налогообложения, сопутствующему этой форме предпринимательской деятельности. Несмотря на то, что действующее законодательство еще не отказалось от абстрактного понятия — предприятие, каждой организационно-правовой форме предприятия соответствует определенный режим налого­обложения. Так, пунктом 9 ст. 2 Закона РФ "О налоге на прибыль предприятий и организаций" предусмотрено, что при исчислении облагаемой прибыли валовая прибыль уменьшается на сумму отчислений в резервный или другие аналогичные по назначению фонды, создаваемые в соответствии с законодательством пред­приятиями, для которых предусмотрено создание таких фондов, установленных учредительными документами, но не более 25% уставного фонда. Создание резервного фонда предусмотре­но законодательством для акционерных обществ и кооперативов. Право создавать резервный фонд в какой-то степени относится и к товариществам с ограниченной ответственностью. Что касается остальных организационно-правовых форм, то право создавать резервные фонды законодательство для них не предусмотрело.

Эти обстоятельства, помимо всех прочих, следует учитывать при выборе той или иной организационно-правовой формы пред­приятий. Если предприятие ставит перед собой цель — создание нового коммерческого юридического лица либо сети юридичес­ких лиц и получение части прибыли от деятельности этих пред­приятий, то более благоприятный налоговый режим при достиже­нии этой цели будет в том случае, когда учредителем (участни­ком) вновь созданного предприятия будут физические лица. Это объясняется тем, что Закон РФ "О налоге на прибыль предпри­ятий и организаций" не относит физических лиц к плательщикам налога на прибыль и налога на отдельные виды доходов предпри­ятий (ст. 10 Закона), в том числе такие, как доходы от дивидендов и от долевого участия в других предприятиях. Поэтому, несмотря на то, что налог на указанные виды отдельных доходов взимается у источника выплат, предприятия, являющиеся этим источником, не начисляют этот налог (ставка 15%) при выплате дохода физи­ческим лицам. В итоге, с точки зрения собственника, наиболее привлекательными организационно-правовыми формами являются акционерные общества и товарищества с ограниченной ответственностью, учредителями и участниками которых являют­ся физические лица. По статистике именно этим формам предприятий принадле­жит лидирующее место в российском бизнесе.

Особое место среди организационно-правовых форм зани­мает полное товарищество. Полная неопределенность его статуса в законодательстве предоставляет возможность использовать эту форму и для минимизации налоговых выплат. Законом РФ "О налоге на прибыль предприятий и организа­ций" полное товарищество не представлено в качестве платель­щика этого налога. Полное товарищество является плательщиком НДС, но в связи с тем, что реализация товаров (работ, услуг) производится от имени одного из членов товарищества, никто не имеет никакого представления о том, как его исчислять.

Используя все преимущества, данные предприятиям, и избегая отрицательных сторон статуса юридического лица, форма пол­ного товарищества с успехом может быть использована в россий­ском бизнесе.

Одной из форм предприятий могут быть полные товарищест­ва, которые не являются юридическими лицами, но имеют свое наименование (печать) и подлежат регистрации в установленном порядке. Пункт 3 ст. 2 и ст. 26 этого Закона предусматривают право предприятий привлекать наемный труд. Следовательно, данная категория предприятий вправе выплачивать своим работ­никам заработную плату в иностранной валюте.

После выхода в свет Указа Президента от 22.12.93 г. № 2270 и без того привлекательная форма предпринимательской деятель­ности — индивидуальная трудовая деятельность (ИТД) — оказа­лась просто в налоговом раю. Видимо, из-за того, что гражданин-предприниматель несет ответственность по своим обязательствам всем своим имущест­вом, эта форма не привлекла предпринимателей первой волны. Большинство из них были очень рискованные. Другой же части предпринимателей просто необходимо было спрятаться за статус юридического лица. Несмотря на то, что такая форма предприни­мательской деятельности, как ИТД, возникла раньше других ор­ганизационно-правовых форм предприятий, основанных на праве частной собственности, для многих статус гражданина-предпри­нимателя остается неопределенным. Объясняется эта неопреде­ленность тем, что государство, в котором живет и работает граж­данин-предприниматель, все еще бюрократическое и до правово­го ему еще далеко.

Основные постулаты бюрократического государства живы и поныне: запрещено все, что не предусмотрено нормативным актом; основное право гражданина — иметь обязанности. Законодательство развитых зарубежных стран не предусматри­вало и не предусматривает какой-либо специальной регистрации физических лиц, занимающихся предпринимательской деятель­ностью от своего имени. Российское законодательство о предпринимательской деятель­ности обязывает физических лиц — предпринимателей зареги­стрироваться в местных органах власти. С момента регистрации гражданин обретает особый статус предпринимателя, позволяю­щий ему на равных правах с предприятиями, учреждениями и организациями участвовать в хозяйственной деятельности.

Важным аспектом деятельности акционерных предприятий является создание дочерних предприятий и холдингов.

Понятие "дочерняя организация" отражает фактическую подчи­ненность, подконтрольность одного хозяйствующего субъекта другому (материнской организации). Дочерняя организация, как правило, действует в интересах материнской, поскольку послед­няя имеет возможность направлять и контролировать ее деятель­ность. Однако в отношениях с другими хозяйствующими субъек­тами дочерняя организация выступает формально самостоятель­но. Законодательство закрепляет два различных вида дочерних организаций — "дочернее предприятие" и "дочернее общество". Термин "предприятие" в данном случае используется в значении самостоятельной организационно-правовой формы — унитарного предприятия, т.е. предприятия-несобственника, имущество кото­рого не делится на вклады (доли, паи) участников и принадлежит предприятию на особом ограниченном вещном праве (по терми­нологии действующего законодательства — праве полного хозяй­ственного ведения). Чаще всего в этом качестве выступают государственные муниципальные предприятия общественных органи­заций (объединений) и индивидуальные частные предприятия.

Дочерним предприятием признается то, которое создано дру­гим предприятием-несобственником путем передачи ему своего имущества в полное хозяйственное ведение. Иначе говоря, в этом случае одно предприятие-несобственник создает другое предпри­ятие-несобственника, передавая ему часть своего имущества.

Иное дело — правовое положение дочернего общества. По действующему российскому законодательству в этом качестве вы­ступает только такое акционерное общество, в котором другое акционерное общество имеет 50% плюс одну акцию, т.е. заведомо контрольный пакет (п. 149, 150 "Положения об акционерных обществах"). В качестве дочернего может выступать и акционерное общест­во закрытого типа, и товарищество (общество) с ограниченной ответственностью. Поэтому-то и следует говорить о дочерних обществах вообще, а не только о дочерних акционерных общест­вах. К сожалению, даже из такого далеко не безупречного опреде­ления дочернего общества действующее российское законода­тельство не делает никаких выводов, признавая дочернее общест­во абсолютно самостоятельной коммерческой организацией (п. 151 Положения). Тем самым понятие дочернего общества лишается какого-либо юридического смысла. Хуже того, для ма­теринского общества сохраняются все давно известные предпри­нимательской практике возможности злоупотребления своим гос­подствующим положением.

Различный опыт регулирования положения дочерних обществ имеется за рубежом. При этом, однако, следует учесть, что кате­гория "дочернее предприятие" в отечественном понимании неиз­вестна зарубежному законодательству. Это неизбежное порожде­ние особого развития и организации российской экономики. Поэтому ее следует отличать от понятия дочернего общества и наряду с ним сохранить в новом российском законодательстве.

16 ноября 1992 г. Указом Президента РФ № 1392 "О мерах по реализации промышленной политики при приватизации госу­дарственных предприятий" было утверждено "Временное положе­ние о холдинговых компаниях", создаваемых при преобразовании государственных предприятий в акционерные общества. В соот­ветствии с этим Положением "холдинговой компанией признает­ся предприятие, независимо от его организационно-правовой формы, в состав активов которого входят контрольные пакеты акций других предприятий". Последние в дальнейшем именуются "дочерними". Холдинговые компании могут быть созданы:

- при преобразовании крупных предприятий с выделением из их состава подразделений в качестве юридически самостоятельных (дочерних) предприятий;

- при объединении пакетов акций юридически самостоятельных предприятий;

- при учреждении новых акционерных обществ.

Установлено, что холдинговые компании и их дочерние пред­приятия создаются в форме акционерных обществ открытого типа. Холдинговой компании предоставлено право осуществлять инвестиционную деятельность, в том числе покупать и продавать любые ценные бумаги, включая акции, внесенные комитетом по управлению имуществом в оплату уставного капитала холдинго­вой компании при ее учреждении. Одна из главных задач холдин­говой компании — содействовать кооперации предприятий-смежников и осуществлению ими согласованной инвестицион­ной политики.

Холдинговые компании — весьма эффективные системы уп­равления в условиях рыночной экономики. Они способны объ­единять разнопрофильные предприятия в единую организацию, что формирует хозяйственные связи и обеспечивает мобильность капиталов, маневренность мощностями и персоналом. Холдинги способны учесть и отраслевую специфику. Несмотря на то, что холдингово-трастовая система является общепринятой в мире, в большинстве стран специального "холдингового законодательст­ва", регулирующего создание холдинговых компаний, не сущест­вует, и деятельность холдингов и трастов регламентируется более общими документами, например законом "Об акционерных об­ществах".

В России создание холдингов идет своеобразным путем: недо­верие или неприязнь к такого рода компаниям, несовершенство экономического законодательства и, наконец, отсутствие единого понятийного аппарата, обусловленного тем, что наряду с "минис­терскими" холдингами (бывшее отраслевое министерство, объ­единившее подчиненные ему предприятия) существует масса компаний, созданных в ходе приватизации и также именующих себя холдинговыми, но по организационным принципам не явля­ющимися таковыми (этот статус получен из-за амбиций создате­лей компаний). В концепции управления экономикой в условиях российского рынка ориентация идет на создание государственных холдингов и крупных государственных финансово-хозяйственных групп, кото­рые будут находиться под жестким административным контро­лем. Речь идет о возрождении государственного контроля над собственностью — промышленными предприятиями — и форми­ровании в структуре национальной экономики мощного государственного сектора. Организационная структура управления собст­венностью склоняется к итальянской схеме. В рамках этой схемы органы приватизации логично трансформируются в холдинговые структуры государственного и областного уровня с функциями контроля и управления экономикой отраслей и регионов. Подоб­ному разрешению проблемы управления будет способствовать ускорение процесса создания холдинговых копаний и финансо­во-промышленных групп государством в сочетании с корректи­ровкой процесса приватизации.

При всех преимуществах и положительных чертах переход на акционерные формы хозяйствования порождает ряд проблем, вы­двигает ряд условий успешной их деятельности. Главное — это квалифицированно, компетентно подготовить и вести дела. Необ­ходимо грамотно, заинтересованно провести широкую разъясни­тельную работу в коллективе, дойти до каждого работника, каж­дого потенциального акционера с тем, чтобы вовлечь в общество как можно больше работников предприятия. Распространять акции надо при максимально возможном соблюдении принципов социальной справедливости. После создания акционерного обще­ства следует постоянно информировать пайщиков о состоянии дел, тщательно контролировать расходование акционерного капи­тала.

Для осуществления всего перечисленного нужны грамотные специалисты, которые, обладая в достаточной степени необходи­мой подготовкой, могли бы возглавить и организовать работу всех подразделений акционерного общества — как производственных, так и функциональных. Прежде всего, это бухгалтеры, экономисты, финансисты, юристы, организаторы производства. Каждый из них должен обладать предпринимательскими навыками. Подготовить всех таких специалистов, организовать их стажи­ровку не только на предприятиях нашей страны, идущих в аван­гарде внедрения новых форм хозяйствования, но и за рубежом — главная задача успешного овладения основами предприниматель­ства, маркетинга и менеджмента, юриспруденции и другими на­уками, столь необходимыми в условиях перехода к рыночным отношениям.

Другой проблемой и важнейшим условием успешного овладе­ния акционерной формой хозяйствования является перестройка психологии людей, участвующих в этом процессе. Необходимо создать условия для широкой демократизации процесса управле­ния производством и реализацией продукции, преодолеть консер­вативную инерцию коллективов. Каждый работник должен усво­ить, что он может реально оказывать влияние на деятельность акционерного предприятия и несет ответственность за результаты этой деятельности.

Следует обратить внимание на неправильное представление об акционерной форме хозяйствования как наиболее важном источ­нике финансирования текущей и перспективной деятельности предприятия. Во-первых, не только этот аспект служит преиму­ществом акционерной формы хозяйствования. Во-вторых, даже в условиях акционерной формы нельзя рассчитывать только на привлечение источников финансирования со стороны. Амортиза­ционные отчисления, нераспределенную часть прибыли и в усло­виях акционерной формы следует широко использовать в качест­ве инвестиций для обновления и расширения производственного аппарата.

Следует воздержаться от массового акционирования государ­ственных предприятий. Практика и зарубежный опыт учат, что единого правила, единого подхода здесь нет и быть не может. В каждом отдельном случае необходимо продумать форму привати­зации, учесть специфику предприятия, выпускаемой им продук­ции, характеристику региона, в котором оно функционирует, состав работников, их реальные финансовые возможности и дру­гие факторы.

Применяемые на многих акционированных предприятиях акции в полном смысле этого слова акциями не являются. Отсут­ствие развитой инфраструктуры акционерного дела не позволяет свободно оперировать ценными бумагами, в том числе и акция­ми. Необходимо широкое развитие банковской системы, фондо­вых бирж и других финансовых составляющих акционерного дела. Широкое участие банков позволит гарантировать соблюде­ние важного принципа функционирования акционерных об­ществ — публичной отчетности об операциях и доходах. С помо­щью банков можно будет наладить эффективный финансовый контроль за процессом учреждения, избежать создания "липовых" ак­ционерных фирм. Когда масса ценных бумаг, их оборот достигнут достаточно широких масштабов, возникнет необходимость создания фондо­вых бирж, которые явятся органическим завершением, итогом развития акционерного дела. Не следует преувеличивать или, наоборот, упрощать значение роли акционеров в управлении предприятием. Бесспорно то, что юридическое лицо или отдельный гражданин, купивший значи­тельное число акций, сможет определенным образом влиять на решение важнейших вопросов функционирования акционерного предприятия. Вместе с тем, как показывает опыт западных стран, крупные акционеры в отличие от владельцев частных предпри­ятий тщательно контролируются с помощью норм гласности и государственного надзора. В результате контроль акционеров над производством уравновешивается контролем общества над акци­онерами.

Очень остро стоит проблема взаимосвязи между развитием акционирования и антимонопольной политики. Важную роль ак­ционерные формы хозяйствования должны сыграть и в преодоле­нии монополизма, широком развитии конкуренции. Оптималь­ной формой реорганизации государственной промышленности в условиях перехода к рыночной экономике могут явиться концер­ны, ассоциации, основанные на акционерной форме организации производства. Широкий обмен акциями между предприятиями внутри концерна, ассоциации, переплетение акционерной собст­венности позволит заинтересовать в эффективном развитии про­изводства продукции все предприятия, вошедшие в их состав. Таким образом, предприятия — участники такого объединения, оставаясь юридически свободными в выборе партнеров по хозяй­ственной деятельности, будут осуществлять координацию этой деятельности внутри объединения, а также координировать ин­вестиционно-техническую и маркетинговую стратегию. Важную роль в развитии конкуренции сыграет также политика всемерной поддержки малого бизнеса.

Конечно, переход государственных предприятий на акционер­ную форму хозяйствования не является панацеей от всех бед нашей экономики. Акционерная форма принесет наибольший эффект лишь в том случае, если параллельно совершенствуются общая и производственная структуры предприятия, ликвидиру­ются излишние звенья, улучшается организация производства и труда, перепрофилируется производство, проводится правильная инвестиционная политика, улучшаются социальные условия коллектива.

Важную роль в развитии акционерных форм хозяйствования в России должен сыграть Союз акционерных обществ. В соответст­вии с Уставом Союза — это независимая самоуправляемая обще­ственная (неправительственная) организация, в которую на добровольных началах входят предприятия, организации, различ­ного рода союзы и ассоциации, отдельные граждане. Цели Союза — содействие становлению и развитию в стране акционер­ных форм хозяйствования, оказание организационной, правовой, финансовой и других видов помощи членам Союза. Большое внимание Союз намерен уделять вопросам преобразования в ак­ционерные общества государственных предприятий. Представля­ется, что это наиболее сложный вопрос в развитии акционерных форм хозяйствования в стране. Союз должен защищать права и законные интересы акционеров, способствовать росту эффектив­ности производственно-хозяйственной и коммерческой деятель­ности акционерных предприятий внутри страны и за рубежом, координации их взаимодействия с органами власти в решении вопросов социального развития коллективов акционеров. Важны­ми аспектами работы должны стать подготовка и повышение квалификации руководителей и специалистов акционерных пред­приятий, систематический обмен опытом акционерного предпри­нимательства, подготовка и внесение в государственные органы предложений по совершенствованию действующего законода­тельства в области акционерной деятельности.

**ЗАКЛЮЧЕНИЕ**

В экономике большинства постсоциалистических стран до реформы доминировала государственная собственность. В современных условиях оптимальной является та система, где существует многообразие форм собственности. Отсюда логично, что в проводящих экономические реформы странах взят курс на переход к системе, сочетающей частную, государственную и смешанную формы собственности.

Трансформация собственности – процесс сложный и социально острый. На нынешнем этапе экономической реформы в России первоочередной задачей является приватизация объектов собственности. Особое значение приобрело использование форм приватизации, в наибольшей степени способствующих повышению эффективности предпринимательской деятельности.

Центральной проблемой совершенствования системы собственности является формирование таких форм реализации прав собственности, которые бы отвечали принципам социальной справедливости и в то же время максимально способствовали развитию экономики.

Приватизация в России, пройдя ваучерный этап, перешла к денежному этапу. В результате приватизации на частных и смешанных предприятиях работает около 2/3 от общей численности занятого населения в стране.

Подводя итоги проделанной работы, следует подчеркнуть, что наиболее предпочтительной формой хозяйствования в условиях рыночных отношений является акционерная.

Её преимущества: централизация капитала акционеров, слияние личных и коллективных интересов трудящихся, участие каждого работника в управлении делами предприятия, возможность получения акционерами дополнительных материальных стимулов, и др.

В постприватизационный период перед функционирующими акционерными обществами стоит ряд проблем. В их числе: замена типовых учредительных документов в соответствии со специфическими устремлениями акционеров; регламентация трудовых отношений на основе принятия комплекса трудовых контрактов с работниками; порядок движения акций в акционерном обществе; выплата доходов по акциям; права акционеров по распоряжению акциями; бухгалтерский учёт в акционерных обществах; создание дочерних предприятий и холдингов.

Основные условия успешной деятельности акционерных форм: квалифицированно, компетентно готовить и вести дела, вовлечение в активную деятельность каждого работника предприятия, соблюдение принципа социальной справедливости при распространении акций, своевременное и достаточное информирование пайщиков о состоянии дел.

Не следует умалять и роль малого предпринимательства. Как неустойчивая предпринимательская структура, наиболее зависимая от колебаний рынка, малые предприятия нуждаются в разносторонней поддержке. Малые предприятия создают благоприятные условия для оздоровления экономики: развивается конкурентная сфера, идёт насыщение рынка товарами и услугами; создаются дополнительные рабочие места.

Государство регулирует функционирование организационно-правовых форм с помощью финансовых стимулов и государственных капиталовложений, проведении антимонопольной политики, притормаживая чрезмерную концентрацию производства.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ

1. Антикризисное управление: от банкротства к финансовому оздоровлению /под ред. Г.П. Иванова. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1994
2. Указ правительства Р.Ф. «Об организационных мерах по преобразованию Государственных предприятий, добровольных объединений Государственных предприятий в государственные общества» от 1/07/1992 №721
3. «Положение о порядке государственной регистрации субъектов предпринимательской деятельности».//«Финансовая газета», /1994.-29
4. Финансы предприятий: Учеб. пособие / колл. авт. под рук. Е.И. Бородиной. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995
5. Экономика и бизнес / Под.ред. В.В.Кашаева. – М.: МГТУ им. Баумана, 1993
6. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента . М., Финансы и статистика - 1996.
7. Белоусов М.С., Овчинников И.К. Экономика предприятия и отрасли промышленности М.,1998
8. Виленский А. А. Финансовая поддержка малых предприятий //Экономист /1991 - №9
9. Ворст И., Ревентлод П. Экономика фирмы: Учебник – М.: Высшая школа, 1994
10. Горфинкель В.Н., Швандар С.М., Купряков Н.И., Курс предпринимательства –М., 1997
11. Горфинкель В.Я. Экономика предприятия, М.: Банки и биржи Юнити. - 1996.
12. Гражданский кодекс Российской Федерации. 4.1 – М., 1995
13. Гражданский кодекс Р.Ф.
14. Грузинов В.П. Экономика предприятия и предпринимательства – М.: СОФИТ, 1994
15. Кохно П.А., Микрюков П.А. «Менеджмент». М.: «Финансы и статистика», 1993(+)
16. Крейнина М.П. «Анализ финансового состояния и инвестиционной привлекательности А.О. в промышленности, строительстве и торговле.-М.: А.О. «ДИС», «МВ-ЦЕНТР», 1994
17. Купряков Е.М. Стандартизация и качество промышленной продукции – М.: Высшая школа, 1993
18. Кэмпбелл Р., Макконелл, Стэнли Л. Брю, “Экономикс”, т.1,2., М.-1992.
19. Лапуста М.Г., Старостин Ю.Л., «Малое предпринимательство», Москва: ИНФРА – М, 1997
20. Макконнелл К.Р, Брю С.Л. «Экономика: принципы, проблемы и политика: пер с англ. т. 1,2.» - М.: Республика 1992
21. Маркетинг: учебник/Колл. авт. под ред. А.Н. Романова – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995
22. Организационно-экономические проблемы приватизации/Колл. авт. под ред. В.Я. Горфинкеля, В.А. Швандара – М.: экономическое образование, 1993
23. Остапенко В.В. «Акционерное дело и ценные бумаги». Справочное пособие. – М.:Экономика, 1992 (+)
24. Подвинская Е.С., Жиляева Н.И. «Всё об акционерных обществах» М.: Машиностроение, 1993
25. Российский статистический ежегодник. 1994: Стат. сборник/Госкомстат России. – М., 1994
26. Рузавин Г.И., Мартынов В.Т. «Курс рыночной экономики». – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995
27. Самуэльсон П. «Экономика» Т.1,2, М.-1992
28. Сергеев В.И. М., «Финансы и статистика» , 1998
29. Суханов Е.С. «Гражданский кодекс о коммерческих организациях» – “Экономика и жизнь”, №45,46 1994
30. Тимашина Т.М. «Экономическая история России» Уч. Пособие под ред. Чепурина М.Н., М., «Филинъ» 1999.
31. Федеральный Закон РФ «Об акционерных обществах»
32. Холт Роберт Н. «Основы финансового менеджмента»/ Пер. с англ. – М.: Изд-во «Дело», 1993

**Выполнил: Киринович А.М. \_\_\_\_\_\_\_\_­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­­\_\_\_\_**