**Организационно-правовые основы предпринимательской деятельности**

**Организационно-правовая форма** **предпринимательской деятельности** - совокупность имущественных и организационных отличий, способов формирования имущественной базы, особенностей взаимодействия собственников, учредителей, участников, их ответственности друг перед другом и контрагентами.

*Организационно-правовые формы предпринимательской деятельности:*

* хозяйственные товарищества (полные и коммандитные),
* хозяйственные общества (с ограниченной ответственностью, акционерные),
* производственные кооперативы,

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

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

* государственные и муниципальные унитарные предприятия

Перечисленные организации по законодательству Российской Федерации являются коммерческими. Помимо коммерческих, действующим законодательством предусмотрена возможность создания организаций некоммерческих.

*Некоммерческие организации могут создаваться в форме:*

* общественных и религиозных организаций (объединений)
* некоммерческих партнерств,
* учреждений,
* автономных некоммерческих организаций,
* социальных, благотворительных и иных фондов, ассоциаций и союзов,
* в других формах, предусмотренных федеральными законами.

В том случае, если некоммерческой организации законом или уставом предоставлено право заниматься предпринимательской деятельностью, соответствующей целям, ради которых эта организация создана, прибыль от такой деятельности не распределяется между ее участниками, а направляется на достижение уставных целей.

ОПФ хозяйствующих субъектов, являющихся юридическими лицами-коммерческими организациями

* **Товарищества**
	+ Полные товарищества

1. 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.

2. Лицо может быть участником только одного полного товарищества.

* + Товарищества на вере

 Товариществом на вере (коммандитным товариществом) признается товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарищества предпринимательскую деятельность и отвечающими по обязательствам товарищества своим имуществом (полными товарищами), имеется один или несколько участников - вкладчиков (коммандитистов), которые несут риск убытков, связанных с деятельностью товарищества, в пределах сумм внесенных ими вкладов и не принимают участия в осуществлении товариществом предпринимательской деятельности.

2. Положение полных товарищей, участвующих в товариществе на вере, и их ответственность по обязательствам товарищества определяются правилами настоящего Кодекса об участниках полного товарищества.

3. Лицо может быть полным товарищем только в одном товариществе на вере.

Участник полного товарищества не может быть полным товарищем в товариществе на вере.

Полный товарищ в товариществе на вере не может быть участником полного товарищества.

Число коммандитистов в товариществе на вере не должно превышать двадцать. В противном случае оно подлежит преобразованию в хозяйственное общество в течение года, а по истечении этого срока - ликвидации в судебном порядке, если число его коммандитистов не уменьшится до указанного предела.

* **Общества**
	+ **Общества с ограниченной ответственностью**

Обществом с ограниченной ответственностью признается хозяйственное общество, уставный капитал которого разделен на доли; участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости принадлежащих им долей.

Участники общества, не полностью оплатившие доли, несут солидарную ответственность по обязательствам общества в пределах стоимости неоплаченной части доли каждого из участников.

Правовое положение общества с ограниченной ответственностью и права и обязанности его участников определяются настоящим Кодексом и законом об обществах с ограниченной ответственностью.

* **Акционерные общества**

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

Акционеры, не полностью оплатившие акции, несут солидарную ответственность по обязательствам акционерного общества в пределах неоплаченной части стоимости принадлежащих им акций.

Статья 66.3. Гражданского Кодекса РФ разделяет акционерные общества на публичные и непубличные общества

АО, созданные до 01.09.2014 и отвечающие признакам ПАО, признаются таковыми независимо от указания на это в их наименовании. Об исключениях из этого правила и об отказе от публичного статуса см. ФЗ от 05.05.2014 N 99-ФЗ.

Если на 01.07.2015 устав и наименование созданного до 01.09.2014 АО указывает, что оно ПАО при отсутствии признаков публичности, такое АО до 01.07.2020 должно зарегистрировать проспект акций или изменить устав, исключив из наименования публичный статус (ФЗ от 29.06.2015 N 210-ФЗ).

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

Общество с ограниченной ответственностью и акционерное общество, которое не отвечает признакам, указанным в пункте 1 настоящей статьи, признаются **непубличными**.

* **Унитарные предприятия**
	+ Унитарные предприятия, основанные на праве хозяйственного ведения
	+ Унитарные предприятия, основанные на праве оперативного управления
* **Прочие**
	+ Производственные кооперативы
	+ Крестьянские (фермерские) хозяйства

**Организационно - правовые формы хозяйствующих субъектов, являющихся юридическими лицами-некоммерческими организациями:**

Юридические лица, являющиеся некоммерческими организациями, могут создаваться в организационно-правовых формах:

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

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

2.1) общественных движений;

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

4) товариществ собственников недвижимости, к которым относятся в том числе товарищества собственников жилья, садоводческие или огороднические некоммерческие товарищества;

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

6) общин коренных малочисленных народов Российской Федерации;

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

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

9) автономных некоммерческих организаций;

10) религиозных организаций;

11) публично-правовых компаний;

12) адвокатских палат;

13) адвокатских образований (являющихся юридическими лицами);

14) государственных корпораций;

15) нотариальных палат.

4. Некоммерческие организации могут осуществлять приносящую доход деятельность, если это предусмотрено их уставами, лишь постольку, поскольку это служит достижению целей, ради которых они созданы, и если это соответствует таким целям.

5. Некоммерческая организация, уставом которой предусмотрено осуществление приносящей доход деятельности, за исключением казенного и частного учреждений, должна иметь достаточное для осуществления указанной деятельности имущество рыночной стоимостью не менее минимального размера уставного капитала, предусмотренного для обществ с ограниченной ответственностью (пункт 1 статьи 66.2).

6. К отношениям по осуществлению некоммерческими организациями своей основной деятельности, а также к другим отношениям с их участием, не относящимся к предмету гражданского законодательства (статья 2), правила настоящего Кодекса не применяются, если законом или уставом некоммерческой организации не предусмотрено иное.

**Организационно - правовые формы хозяйствующих субъектов, которые могут осуществлять деятельность без регистрации юридического лица**

* Финансово-промышленные группы
* Паевые инвестиционные фонды
* Простые товарищества
* Представительства и филиалы
* Индивидуальные предприниматели

Государственное регулирование предпринимательской деятельности может быть прямым (директивным) и косвенным (экономическим). В правовых актах содержится масса директивных правил в отношении различных аспектов предпринимательской деятельности. Прямое государственное регулирование можно рассматривать по следующим направлениям:

* установление требований, предъявляемых к предпринимательской деятельности;
* установление запретов на те или иные проявления при ее осуществлении;
* применение государством санкций и мер ответственности;
* создание хозяйствующих субъектов, их реорганизация и ликвидация (например, унитарных предприятий);
* заключение договоров в целях обеспечения целевых программ и иных государственных нужд и др.

В рыночных условиях хозяйствования приоритет отдается косвенным методам регулирования с применением различных экономических рычагов и стимулов. Косвенное государственное регулирование может как стимулировать те или иные виды предпринимательства (через предоставление льгот при налогообложении, кредитовании и т.п.), так и быть направлено на дестимулирование деятельности.

Организационно-правовую форму предприятия отличает ряд признаков:

• порядок формирования и правила создания уставного капитала;

• ответственность по обязательствам предприятия;

• перечень и права учредителей и участников;

• порядок распределения прибыли;

• особенности налогообложения.

В более или менее завершенном виде основные организационно-правовые формы организаций были определены ГК РФ в 1995 г. В последующие годы российскими учеными и практиками с учетом дореволюционного и современного зарубежного опыта, достаточно быстро были обнаружены положения, дающие возможность недобросовестным предпринимателям наносить своими действиями ущерб экономическим интересам государства, и в Гражданский Кодекс были внесены многочисленные изменения.

В новой редакции гл. 4 ГК РФ исключены нормы о закрытых акционерных обществах, а также об обществах с дополнительной ответственностью. Введены понятия корпоративных и унитарных юридических лиц. Так, корпорациями являются юридические лица, учредители, участники или члены которых обладают правом на участие в управлении их деятельностью. К ним относятся хозяйственные товарищества и общества, производственные и потребительские кооперативы, общественные организации, ассоциации и союзы. Унитарными организациями признаются юридические лица, учредители которых не становятся их участниками и не приобретают в них прав членства. К ним относятся государственные и муниципальные унитарные предприятия, фонды, учреждения, а также религиозные организации.

Определен закрытый перечень организационно-правовых форм юридических лиц, в том числе некоммерческих организаций. В перечень дополнительно включены автономные некоммерческие организации, товарищества собственников недвижимости, казачьи общества, общины коренных малочисленных народов, публично-правовые компании. Таким образом, указанные организации получают статус самостоятельной организационно-правовой формы юридического лица.

Введено новое понятие — «корпоративный договор», в соответствии с которым участники хозяйственного общества или некоторые из них обязуются осуществлять эти права определенным образом или воздерживаться (отказываться) от их осуществления, в том числе голосовать на общем собрании участников общества, согласованно осуществлять иные действия по управлению обществом, приобретать или отчуждать доли в его уставном капитале (акции) по установленной цене и (или) при наступлении определенных обстоятельств либо воздерживаться от отчуждения доли (акций) до наступления таких обстоятельств.

Серьезные изменения затронули сферу реорганизации и ликвидации юридических лиц. В частности, был расширен перечень гарантий прав кредиторов юридического лица при реорганизации. Разрешены любые реорганизации внутри коммерческих организаций, в том числе путем соединения в одном акте реорганизации нескольких ее способов (разделение с одновременным преобразованием и т.п.). Возможна также реорганизация с участием более двух юридических лиц в целях облегчения диверсификации предпринимательской деятельности. Введены специальные правила о юридических последствиях признания недействительным решения о реорганизации юридического лица и о признании реорганизации корпорации несостоявшейся. Уточнен порядок ликвидации юридического лица и удовлетворения требований его кредиторов, в том числе в части его соотношения с возможной процедурой банкротства.

Скорректировано правовое положение религиозных организаций. Порядок образования и компетенция органов религиозной организации, принятия решений этими органами и т.д. определяются не только ГК РФ, но и Федеральным законом от 26 сентября 1997 г. № 125-ФЗ «О свободе совести и о религиозных объединениях», уставом религиозной организации и внутренними установлениями. Это позволяет религиозным организациям самим предусматривать особенности их управления. Правило о невозможности обращения взыскания по требованиям кредиторов на принадлежащее религиозным организациям имущество богослужебного назначения дополнено положением о том, что перечень такого имущества определяется в порядке, установленном указанным выше Законом.

Полностью сохранен действующий статус советов директоров в публичных компаниях. Допущена возможность вхождения в совет директоров лиц, которые выполняют функции единоличного исполнительного органа компании. Допускается соучредительство (два и более учредителей) в отношении ранее созданных учреждений. Предложена новая форма защиты имущественных интересов участников корпорации — восстановление утраченных помимо их воли прав участия в ней, что обеспечивает права и интересы лиц, пострадавших от необоснованного «списания» акций и долей участия, «корпоративных захватов» и тому подобных неправомерных действий и злоупотреблений.

Остановимся на формальном перечислении основных организационно-правовых форм предприятий, существующих на сегодняшний день в России, учитывая происходящую трансформацию.

Преобладающей формой в экономике нашей страны являются хозяйственные товарищества и общества.

 Согласно законодательству РФ это коммерческие организации, уставный (складочный) капитал которых разделен на доли. Сформированное за счет вкладов учредителей в момент создания, а также приобретенное и произведенное товариществом или обществом в дальнейшем имущество принадлежит ему на праве собственности.

Основное различие между названными формами заключается в том, что товарищество представляет собой объединение лиц, при этом, как правило, требуется их активное участие в деятельности товарищества, в то время как хозяйственное общество есть объединение капиталов, не требующее обязательного участия в деятельности общества.

**Гражданским кодексом РФ предусмотрено существование товариществ в двух формах**: *полное товарищество* и *товарищество на вере (оно же коммандитное)*. В первом случае участники товарищества (полные товарищи) заключают между собой договор, в соответствии с которым, по поручению товарищества осуществляют предпринимательскую деятельность, а за возникающие в случае неудачи убытки отвечают собственным имуществом.

В товариществе на вере наряду с участниками, занимающимися предпринимательской деятельностью и отвечающими по обязательствам своим имуществом, имеется хотя бы один участник-вкладчик (коммандитист), который риск убытков несет только в пределах внесенного им вклада и не участвует в предпринимательской деятельности.

Товарищество как организационная форма имеет несомненные достоинства и недостатки. Достоинством является гибкая структура управления, отсутствие жесткого законодательного регулирования, необязательность публичного отчета о своей деятельности. Главный недостаток товарищества — ответственность его участников своим личным имуществом. В силу этого товарищества лучше создавать в областях деятельности с незначительным уровнем риска.

ГК РФ определяет, что хозяйственные общества могли быть двух основных видов — общество с ограниченной ответственностью (ООО) и акционерное общество (АО).

Обществом с ограниченной ответственностью ГК РФ признает созданное одним или несколькими лицами общество, уставный капитал которого разделен на доли; размеры этих долей установлены учредительными документами. В отличие от полных участников товарищества участники ООО не отвечают по его обязательствам, а риск убытков несут в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

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

Акционерное общество, участники которого могут отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров, признается открытым акционерным обществом (ОАО). Такое акционерное общество вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и их свободную продажу на условиях, устанавливаемых законом и иными правовыми актами.

Открытое акционерное общество обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, счет прибылей и убытков.

Акционерное общество — единственное хозяйственное общество, формирующее свой уставный капитал путем выпуска ценных бумаг — акций.

Высшим органом управления АО является общее собрание акционеров, в исключительной компетенции которого находятся такие вопросы, как внесение изменений и дополнений в устав АО, ликвидация общества, определение предельного размера объявленных акций, увеличение и уменьшение уставного капитала, образование исполнительного органа, утверждение годовых отчетов, бухгалтерских балансов и некоторые другие. Общее руководство деятельностью общества осуществляет совет директоров (наблюдательный совет), за исключением вопросов, отнесенных исключительно к компетенции общего собрания.

Руководство текущей деятельностью АО осуществляется единоличным исполнительным органом общества (директором, генеральным директором) или единоличным исполнительным органом и коллегиальным исполнительным органом (правлением, дирекцией).

Преимущества акционерного общества:

— наиболее эффективная форма организации бизнеса в вопросах привлечения денежного капитала. Через рынок ценных бумаг акционерные общества могут объединять в общий фонд финансовые ресурсы огромного числа отдельных лиц;

- ограниченная ответственность. Как пошутил писатель А. Бирс, корпорация — хитроумное изобретение для получения личной прибыли без личной ответственности.

Недостатки акционерного общества:

— с общественной точки зрения в акционерной форме бизнеса заложены возможности для некоторых злоупотреблений. Так как акционерное общество является юридическим лицом, некоторые недобросовестные владельцы компаний иногда получают возможность избежать личной ответственности за сомнительную производственную деятельность;

— двойное налогообложение. Доход, который выплачивается в виде дивиденда, облагается налогом дважды — первый раз как часть прибыли АО, второй раз — как часть дохода владельца акции;

— при единоличном предпринимательстве или партнерстве владельцы недвижимости и финансовых активов сами управляют активами и контролируют их. В случае АО происходит разделение функций собственности, управления и контроля.

Хозяйственное общество признается российским законодательством зависимым, если оно связано капиталом или договором с другим обществом, если другое (преобладающее) общество имеет более 20% голосующих акций АО или 20% уставного капитала ООО.

Еще одной организационно-правовой формой предприятия являются производственные кооперативы, которыми признаются добровольные объединения граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами паевых взносов.

Коммерческие организации государственного сектора определены ГК РФ как государственные и муниципальные унитарные предприятия.

Унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Имущество закреплено за ними на праве хозяйственного ведения или оперативного управления. Ни при каких обстоятельствах оно не может быть распределено между работниками предприятия.

Чаще всего используют форму унитарных предприятий, созданных на праве хозяйственного ведения. Она в наибольшей степени соответствует рыночным условиям хозяйствования. Хозяйственные полномочия таких предприятий значительно выше, чем у предприятий, переданных трудовым коллективам на праве оперативного управления. Из правомочий собственности у них отсутствует только право распоряжения. Это не дает им возможности стать полнокровными субъектами рынка, но позволяет максимально к ним приблизиться, тогда как предприятия, созданные на праве оперативного управления (или федеральные казенные предприятия), практически рыночной самостоятельностью не пользуются вообще. На них распространяется бюджетное финансирование, и они имеют значительно меньшую оперативную самостоятельность, чем предприятия, действующие на основе хозяйственного ведения.

Самой распространенной формой ведения предпринимательской деятельности является статус индивидуального предпринимателя.

**Индивидуальный предприниматель** — лицо, которое ведет дело за свой счет без образования юридического лица (фермеры, розничные торговцы, ремесленники и т.д.).

Если коммерческое предприятие является собственностью одного лица, то это лицо является индивидуальным предпринимателем, даже если оно использует наемный труд. Оно несет личную имущественную ответственность за все долги своего предприятия. Преимущества: быстрое реагирование на изменение потребностей и вкусов, высокая гибкость, возможность оперативного принятия решений, высокая мотивация. Недостатки: ограниченность финансовых ресурсов, ограниченность масштабов бизнеса, слабая конкурентоспособность, ограниченность человеческих способностей в связи с необходимостью совмещения всех управленческих специальностей.

[1] Аффилированность юридического лица — это его способность оказывать влияние на деятельность хозяйствующего субъекта вследствие участия в его капитале или членства в руководящих органах.

Основные организационно-экономические формы предпринимательских объединений

Наибольшей самостоятельностью обладают предприятия, входящие в объединения, основанные на договорных отношениях, т.е. кроме устных (в трех формах письменных) договоренностей, они ничем не ограничены в своих действиях и являются полностью самостоятельными экономическими субъектами. Они независимы в отношении управления, производства, финансов, правового статуса (являются самостоятельными юридическими лицами).

Самая простая и то же время эффективная форма такого рода объединений — картель.

**Картель**— это объединение предприятий, выпускающих однородную продукцию, полностью независимых друг от друга, как в сфере производства, так и в сфере обращения, заключивших между собой ряд соглашений.

Таких картельных соглашений может быть достаточно много по поводу самых равных сторон деятельности входящих в картель предприятий. Но существует минимум, состоящий из трех договоренностей, без которых картель не состоится. Они дополняют друг друга и по отдельности не дают ожидаемого результата, т.е. контроля над рынком, к которому стремятся участники сговора. Центральный вопрос — о ценах, поскольку главная цель картельных объединений — извлечение монопольной прибыли — без соглашения в этой области недостижима.

Соглашения по ценам могут принимать разные формы, но прежде всего следует обратить внимание на то, что они делятся на монопольно высокие и монопольно низкие. Всем понятно, что такое монопольно высокая цена, но, как правило, на вопрос, что такое монопольно низкая цена, в аудитории находится в лучшем случае один ответ — это низкие цены, которые устанавливает монополист на свою продукцию с целью разорить конкурентов. Но студенты сразу соглашаются, что в этой ситуации речь идет о демпинговых ценах.

Для того чтобы правильно ответить на данный вопрос, нужно обратить внимание на цель объединения — установить контроль над рынком. Как правило, речь идет о рынке производимой участниками картеля продукции, но любой производитель одновременно выступает и как покупатель ресурсов, необходимых для производства своих товаров. Во втором случае также возможен сговор, но участники его — не производители, а потребители какого-то ресурса. Вполне естественно, что в этой ситуации договаривающиеся предприниматели будут стремиться к минимизации цены на приобретаемую продукцию. Появляется монопольно низкая цена. Сговор потребителей называют монопсонией.

Второе обязательное картельное соглашение касается раздела рынков, на которых будут действовать участники договора. Чтобы исключить даже потенциальную конкуренцию, каждому из них отводится определенная территория, на которой он будет единственным производителем и продавцом данного вида продукции. Картели, которые были одними из первых монополистических объединений, успешно действуют и сегодня. Более того, масштабы их деятельности достигли глобального уровня. Если в момент появления этой формы монополий речь шла о делении между производителями отдельных районов и городов внутри страны, то сегодня дело дошло до распределения между участниками картелей целых стран и регионов.

Третье обязательное соглашение связано с выделением доли (квоты) каждого производителя в общем выпуске продукции. Иногда говорят о квотирующих картелях как о самостоятельном явлении, но сами по себе квоты не решат проблемы контроля над рынком, а тем более достижения конечной цели — получения монопольной прибыли — без существования первых двух соглашений. Только при наличии всех трех соглашений можно говорить о состоявшемся картеле. В зависимости от конкретной ситуации они могут дополняться каким угодно количеством соглашений но самым разным вопросами — это могут быть договоренности по отношению к поставщикам сырья, финансовым институтам, уровню заработной платы, НИОКР и, может быть, к чему-то чисто национальному. Но поскольку абсолютное большинство соглашений является устными договоренностями (картели запрещены законом во всех развитых странах), создатели картелей не стремятся значительно выходить за существующий перечисленный выше минимум.

К объединениям, соединительной тканью которых является соглашение, относится консорциум.

**Консорциум** — это объединение предпринимателей на договорной основе с целью совместного проведения крупной операции, определенной по объемам и срокам. Как правило, речь идет об особо крупных проектах, которые трудно осуществить даже самым мощным корпорациям в силу отсутствия необходимых свободных ресурсов и высокого уровня риска.

Чаще всего консорциумы создаются банковскими структурами для осуществления масштабных финансовых проектов. Но встречаются и производственные проекты, а в последнее время эта организационная форма широко используется для внедрения дорогостоящих научно-технических проектов. Причем в этих совместных разработках принимают участие компании, которые ведут между собой ожесточенную конкурентную борьбу. Характерной особенностью этой формы является то, что она легальна, и соглашения составляются на основе существующего законодательства и нормативных документов. Кроме того, эти соглашения в отличие от картельных заключаются на определенные сроки.

К объединениям, построенным на договорных началах, относят и франчайзинг, который представляет собой форму хозяйственной интеграции мелкого и крупного бизнеса.

**Франчайзинг** — это определенный способ организации совместного бизнеса, когда одна компания (покупатель франшизы — франчайзи) приобретает у другой (франчайзера) права на использование в пределах определенного рынка определенного товарного знака, технологий производства и (или) продаж, ноу-хау, т.е. приобретает франшизу.

Эта форма деловых отношений становится все более популярной, поскольку при правильном их построении она выгодна как франчайзеру, так и франчайзи. Первому она представляет возможности для освоения новых сегментов рынка при наименьших затратах. Происходит расширение сети предприятий, работающих под его товарным знаком, что приводит к укреплению деловой репутации на рынке. Не последнюю роль играет получение дополнительного дохода за использование комплекса передаваемых прав.

Для франчайзи основными преимуществами являются техническая и управленческая поддержка со стороны франчайзера в период перед открытием бизнеса, предоставление программ обучения, возможность использования деловой репутации, коммерческого опыта и товарного знака франчайзера. При этом покупатель франшизы сохраняет юридическую самостоятельность при осуществлении предпринимательской деятельности, что в перспективе дает ему возможность стать полностью самостоятельным и в экономическом плане. Для начинающего предпринимателя большим плюсом является возможность набраться необходимого опыта под защитой и контролем мощной компании. Последняя при этом не вмешивается в его хозяйственно-финансовую деятельность, главный принцип которой — самоокупаемость.

**Ассоциация** — мягкая форма добровольного объединения экономически самостоятельных предприятий, организаций, которые одновременно могут входить в другие образования. В состав ассоциации, как правило, включаются предприятия и организации, расположенные на определенной территории. Основная цель создания ассоциаций — совместные решения научно-технических, производственных, экономических, социальных и других задач.

Еще одной организационно-экономической формой предпринимательских объединений является синдикат. Иногда его относят к разновидности картелей, но, на наш взгляд, в этом случае их просто отождествляют с ценовыми картелями. Тогда как речь идет о более высокой форме обобществления, поскольку в данном случае потеряна полная независимость входящих в объединение предпринимательских структур.

**Синдикат**— это объединение предприятий, производящих однородную продукцию, созданное в целях сбыта продукции через общую сбытовую контору. Обычно через синдикатскую контору происходит также закупка сырья для участников синдиката.

Для выполнения этой функции создается специальная синдикатная контора. Таким образом, у членов синдиката исчезает коммерческая самостоятельность. Синдикатная контора занимается сбытом продукции и поставками сырья, необходимого для его производств. Распределение финансовых результатов оговаривается специальным соглашением.

Более высокий уровень обобществления существует в объединениях, соединительной основой которых является полный управленческий и финансовый контроль одного участника такого объединения над другим. В редких случаях достаточно только управленческого контроля. Построенные на чисто управленческом принципе объединения эффективны в одном случае — когда добровольно входящие в них предпринимательские структуры делают это с целью получить какие-то знания в области управления и ведения хозяйства в отрасли, в которой они только начинают работать, не имея должного опыта, например в гостиничном хозяйстве. Участники такой структуры остаются формально самостоятельными, по контролируются и управляются единым центром компании. Обычно к объединениям, основанным на управленческом и финансовом контроле, относят три разновидности: концерн, конгломерат, холдинговые компании.

**Концерн** — это объединение под единым управленческим и финансовым контролем формально независимых предприятий, между которыми существуют тесные функциональные связи (производственные, финансовые, управленческие, научно-технические). С организационной точки зрения концерны делятся на горизонтально интегрированные, вертикально интегрированные и смешанные.

Горизонтальные концерны включают дочерние предприятия, производящие однородную конечную продукцию (например, обувной концерн). Предприятия именно дочерние, поскольку появление в такой структуре внучатого предприятия превращает объединение из горизонтального в смешанное. Встречаются такие концерны довольно редко, поскольку легко подпадают под антимонопольное законодательство.

Вертикальные концерны включают дочерние организации разных отраслей, входящие в единую технологическую цепочку (вертикально интегрированные нефтяные компании). Все самые мощные мировые монополии представляют собой именно вертикально интегрированные структуры. Основной же формой концернов является смешанная. На рис. 2.1 представлена структура компании с вертикальной интеграцией.



*Рис. 2.1.***Вертикально интегрированная компания**

**Холдинг**— общество, целью которого является управление капиталом других предприятий. Активы холдинговой компании состоят из пакетов акций других компаний.

Основное общество холдинга (холдинговая компания) реализует по отношению к дочерним и зависимым компаниям стратегию прямого инвестирования и стратегического управления развитием объединения, но без должной необходимости не вмешивается в их хозяйственную деятельность, реализуя идею смешанной (рыночно-административной) интеграции.

**Конгломерат** — объединение не связанных функционально и самостоятельно развивающихся организаций, обычно относящихся к разным отраслям, под единым финансовым управлением основного общества, которое осуществляется на рыночных принципах.

Эта организационная форма как значимое явление появилась самой последней. Вплоть до 70-х гг. прошлого века она считалась неустойчивой, быстро распадающейся структурой, не имеющей исторической перспективы. Но экономический кризис 1970-х гг., вызванный кризисом энергетическим, который подтвердил неустойчивость конгломератов, изменил представление о них и их перспективах. Оказалось, что их неустойчивость оборачивается как раз высоким уровнем приспособления к неблагоприятной конъюнктуре. Неустойчива, а точнее, подвижна в этой организации ее форма. Образно ее можно представить как ящерицу с большим количеством хвостов, которые она при необходимости может отбрасывать без ущерба для организма в целом и выращивать при необходимости новые.

За неустойчивость принимали ее способность менять конфигурацию в зависимости от рыночной конъюнктуры. Дело в том, что в отличие от концерна, в котором все входящие в него предприятия функционально взаимосвязаны, в конгломерат входят предприятия, не имеющие никаких связей. Они подбираются по одному критерию — высокая норма прибыли. Поэтому в его состав могут входить предприятия, выпускающие военную технику, автомобили, детские игрушки, медицинские препараты — в общем, все, что приносит высокий доход. Поэтому с точки зрения существования такой организационной структуры выбытие одного или даже нескольких предприятий не имеет значения для сохранения целостности и экономического здоровья, в то время как в концерне банкротство и исчезновение одного из участников единой технологической цепочки может означать его экономическую гибель.

Конечно, потери возникают и у конгломератов, но они не смертельные, и их стремятся компенсировать путем привлечения новых предприятий, от которых ждут одного — высокой нормы прибыли. В форме конгломератов существуют практически все транснациональные монополии.

Следующая форма — трест — несколько отличается от предыдущих, поскольку является следствием объединения, а не функционированием нескольких самостоятельных юридических лиц совместно для достижения единого для всех участников результата.

Трест (англ,  *trust* — доверие) — форма объединения, при которой все вошедшие в него предприятия теряют свою юридическую, коммерческую и производственную самостоятельность и подчиняются единому управлению.

**Исторический экскурс**

Первый нефтяной трест — *«Standard Oil Trust»* — был создан Джоном Дэвисом Рокфеллером в США в 1882 г. Акционеры 40 нефтяных компаний передали свои акции в доверительное управление девяти физическим лицам, образовавшим Доверительный совет *(Board of trust)* с целью ограничения конкуренции и захвата рынка.

Реже встречающейся разновидностью треста является комбинат.

**Комбинат** — это подвид вертикального треста, в который входят организации, технологически связанные по производственной цепи так, что продукция одной из них служит сырьем для другой, и основное общество, контролирующее всю производственную цепочку, начиная от добычи сырья и закапчивая поставкой продукции последнему покупателю.

С определенными особенностями организации все перечисленные формы объединений существуют во всех странах, в которых есть крупные предприятия. Но при этом обращает на себя внимание один любопытный факт, практически неисследованный в экономической литературе. При необходимости его не сложно обнаружить, но почему-то он стабильно остается за пределами профессионального любопытства ученых. Речь идет о том, что в разных странах практически всегда отдается предпочтение какой-то одной форме монополий. Это никак не инициируется государством, этому нет исторических причин. Предпочтения со временем могут меняться. Но в целом за период с момента появления в экономике той или иной страны крупных объединений можно найти период, в течение которого можно ее назвать страной, предположим, синдикатов. Если вспомнить относительно недавнее прошлое, то впервые монополия и ее негативное влияние на экономику стали предметом экономической политики государства в США в конце XIX в.

Монополистический беспредел в некоторых отраслях привел к необходимости решать проблему на уровне государства. Представляется, что не сложно будет понять, почему в Северной Америке подавляющая часть объединений создавалась в форме трестов. Их преобладание привело к тому, что выработанный и принятый документ, направленный против антиобщественного поведения монополий, был назван Антитрестовским законом.

Обратимся к антимонопольному законодательству ФРГ. Закон против ограничения конкуренции (ЗОК) вступил в силу 1 января 1958 г. Этот Закон, называемый также «Конституция экономического порядка», со временем получил краткое название — «Картельный закон». Не будем вдаваться в его сущностные характеристики, а обратим лишь внимание на то, что, воспроизводя в значительной степени идеи американского Антитрестовского закона, он был назван по той форме объединений, которая была наиболее характерна для Германии с начала XX в. Ее иногда называли страной картелей. Центральными в деятельности ЗОКа являются проблемы запрета картелей (§ 1, § 25).

Что касается дореволюционной России, то преобладающей формой монополистических объединений здесь были синдикаты. Подтверждение этому находим в исследованиях российских экономистов конца XIX начала XX в. Интерес представляют работы И. М. Гольдштейна. В круг его научных интересов входили вопросы исследования и сравнительного анализа условий развития синдикатов и трестов в различных государствах, выявление их влияния на экономику отдельных стран и мирового сообщества в целом, а также разработка конкретных форм государственного регулирования их деятельности. Особое внимание при этом уделялось вопросам развития трестов и синдикатов в российских условиях. Ученый приводит довольно обширный список отраслей производства, транспорта, банковского дела и торговли, в которых на тот момент уже имелись прочные соглашения предпринимателей. «Если считать отдельно все самостоятельные соглашения тех же отраслей в различных частях России, число синдикатских соглашений сравнительно высокого типа, о деятельности которых имеются сведения, достигает 140—150. Кроме этого существуют еще соглашения низшего уровня, а также имеется ряд влиятельных торговых соглашений, за спиной которых стоят синдикаты, и соглашений синдикатов с отдельными выдающимися торговыми фирмами», — писал он[[1]](https://studme.org/232459/finansy/osnovnye_organizatsionno_ekonomicheskie_formy_predprinimatelskih_obedineniy%22%20%5Cl%20%22gads_btm).

Итак, условно па определенных этапах своего развития в тех или иных странах подавляющая часть монополистических объединений была представлена в какой-то одной форме. Так, Германию можно было назвать страной картелей, Россию — страной синдикатов, США — страной трестов, современную Японию — страной концернов. В форме конгломератов функционируют современные ТНК, т.е. это уже наднациональные образования.