

2. ПРЕДПРИЯТИЕ – ОСНОВНОЕ ЗВЕНО ЭКОНОМИКИ

2.1. Понятие и характеристика деятельности предприятия

Основным звеном национальной экономики является предприятие – самостоятельный хозяйствующий субъект, осуществляющий коллективную предпринимательскую деятельность. Деловая активность предприятий предопределяет эффективность экономики страны, получение материальных и социальных ценностей, степень повышения уровня благосостояния населения. На предприятиях задействованы квалифицированные кадры, используются материальные и информационные ресурсы, применяются современные технологии; за счет выплаты налогов пополняются государственные финансы для реализации социальных программ.

Предприятие – это обособленный субъект предпринимательства, созданный в порядке, установленном законом, для производства продукции (работ, услуг) с целью удовлетворения общественных потребностей и получения прибыли.

При этом предприятие является не только производственно-экономической, но и социальной категорией, так как представляет коллектив людей различной квалификации, связанных определенными социально-экономическими отношениями и интересами, а извлечение прибыли является основой для удовлетворения потребностей всего коллектива.

Обособленность предприятия предопределяют следующие признаки:

- **имущественное единство** означает, что предприятие распоряжается обособленным имуществом (средствами), находящимся в определенной форме собственности;
- **производственно-техническое единство** определяется комплексом средств производства, обеспечивающим взаимосвязь отдельных стадий производственного процесса, в результате которого используемые на предприятии сырье и материалы превращаются в готовую продукцию;
- **организационное единство** означает наличие единого коллектива и единого руководства, что находит свое отражение в производственной и организационной структурах предприятия;
- **экономическое единство** выражается в общности материальных, финансовых и технических ресурсов, а также экономических результатов работы;
- **территориальное единство** характеризуется конкретным местоположением и занимаемой площадью производственных и управленческих подразделений предприятия.

Основным целеполагающим видом деятельности любого предприятия является **экономическая деятельность**, которая сводится к непрерывному процессу формирования и преобразования экономических ресурсов в экономический продукт. В Российской Федерации существует классификатор видов экономической деятельности (ОКВЭД), где описаны все ее

виды, которыми могут заниматься предприятия (организации и индивидуальные предприниматели) на территории России.

К *экономическим ресурсам* относят:

- природные ресурсы (земля, воздух, вода, полезные ископаемые, растительный и животный мир, природные энергетические ресурсы); с точки зрения экономической теории все природные ресурсы объединяются общим термином «земля»;

- трудовые ресурсы (персонал предприятия);

- денежные средства (финансы предприятия);

- материальные ресурсы, включающие средства производства: средства труда (элементы, при помощи которых осуществляется процесс производства) и предметы труда (элементы, из которых создается продукт);

- нематериальные ресурсы (интеллектуальная собственность);

- информационные ресурсы (научно-техническая, проектно-конструкторская, технологическая, статистическая, управленческая и другие виды информации, используемые в процессе создания продукта).

Материальные, нематериальные и денежные ресурсы предприятия называют *капиталом*. Ресурсы, вовлекаемые в процесс производства, называют *факторами производства* (производственный потенциал), к ним относятся земля, труд и капитал.

Экономическим продуктом является не только результат производственного процесса (произведенная продукция), но и результат его продажи (денежные поступления).

Для достижения финансовой стабильности своей деятельности, успешной работы в условиях конкуренции и недопущения банкротства предприятие в рыночной экономике стремится к достижению наилучших экономических результатов, что может быть достигнуто, прежде всего, за счет рационального использования всех экономических ресурсов.

Оценить все стороны деятельности предприятия можно при помощи *системы технико-экономических показателей* (совокупности взаимосвязанных, систематизированных показателей, характеризующих деятельность предприятия в целом).

Все технико-экономические показатели делятся на группы по ряду признаков:

1. *Абсолютные* (объемные) показатели характеризуют количественные стороны деятельности предприятия (количество продукции, денег, оборудования, работников и др.). Они подразделяются на:

- *натуральные показатели*, определяемые в натуральных, физических единицах, например, произведено 500 тыс. тонн нефти, 1300 млн. м³ газа; в цехе работает 230 чел.;

- *стоимостные показатели*, определяемые в стоимостных, денежных единицах, например, произведено продукции на 1300 тыс. руб., валютная выручка 800 тыс. долларов США, фонд заработной платы 12 млн. руб.

2. **Относительные** показатели представляют результат отношения (деления) двух показателей одинаковой или разной размерности. Они подразделяются на:

- *качественные показатели*, характеризующие удельные величины (то есть значение какого-либо показателя в расчете на единицу другого), например, дебит скважины по нефти 30 тонн/сут., цена газа 3800 руб/тыс.м³;

- *показатели динамики*, характеризующие динамику экономических процессов, то есть степень изменения любых технико-экономических показателей.

Основными технико-экономическими показателями, характеризующими результаты деятельности предприятия, являются:

1. **Валовая продукция** – это вся продукция (работы, услуги), произведенная за определенный период времени (месяц, квартал, год). Валовая продукция является результатом процесса производства и измеряется в стоимостных единицах. Для нефтегазодобывающего предприятия показатель валовой продукции применяется также в натуральном измерении, называется *валовой добычей* и определяется суммированием физических объемов однородных видов произведенной продукции (нефти, газового конденсата, природного и попутного газа). Объемные величины попутного газа приравниваются к весовым (1 тыс. м³ = 1 т), природного газа переводятся из объемных единиц измерения в весовые с использованием показателей плотности. Валовая продукция в стоимостных единицах измерения (в рублях) рассчитывается суммированием объемов различных видов произведенной продукции в денежном измерении. При этом используются цены реализации в соответствующем периоде без налога на добавленную стоимость (НДС).

$$ВП = \sum_{i=1}^n Q_i C_i, \quad (2.1)$$

где ВП – объем валовой продукции предприятия, руб.; Q_i – объем произведенной продукции i-го вида в натуральном выражении; C_i – цена реализации i-го вида продукции без НДС, руб./нат.ед.; n – количество выпускаемой предприятием видов продукции.

Результатом производственных процессов буровых и геологоразведочных предприятий является *сметная стоимость* выполненного объема работ.

2. **Товарная продукция** – это часть валовой продукции, произведенная и предназначенная для реализации покупателям. Объем товарной продукции рассчитывается как разница между объемом валовой продукции и нетоварным расходом продукции, то есть частью валовой продукции, используемой на предприятии для собственных технологических и хозяйственных нужд. Товарная продукция измеряется в стоимостных единицах, нефтегазодобывающие предприятия используют также и натуральные измерители (товарная добыча).

3. **Реализованная продукция** (объем продаж) – это продукция, уже проданная в данном отчетном периоде (месяц, квартал, год). Она опреде-

ляется вычитанием из объема произведенной товарной продукции разницы нереализованных остатков товарной продукции на начало и конец отчетного периода.

4. **Выручка от реализации** – это денежные поступления предприятию за проданную продукцию, представляющие собой общий (валовый) доход предприятия от реализации продукции. Выручка от реализации численно равна реализованной продукции в денежном выражении.

5. **Себестоимость продукции** – это выраженные в денежной форме все затраты предприятия на производство и реализацию продукции, отражающие использование всех факторов производства и включающие материальные затраты, амортизацию, заработную плату и прочие затраты (напрямую не связанные с конкретными факторами производства).

6. **Финансовые результаты** – это конечный экономический результат основной деятельности предприятия, представляющий собой разницу между выручкой от реализации (доходами) и себестоимостью (расходами). В случае успешной деятельности предприятия конечный результат будет положительным и финансовым результатом будет прибыль. **Прибыль** – это чистый доход, то есть дополнительные денежные суммы, которые предприятие может использовать (после уплаты налога на прибыль) по своему усмотрению, прежде всего на дальнейшее развитие. Если ресурсы использованы неэффективно и расходы превышают доходы, то финансовым результатом будут убытки. **Убытки** представляют собой задолженность предприятия перед поставщиками (по оплате материалов и услуг), работниками (по заработной плате) и/или государством (по налогам и другим обязательным платежам). Если убытки носят хронический характер, предприятие может стать банкротом и прекратить свое существование.

С течением времени технико-экономические показатели изменяются, степень таких изменений характеризуют следующие **показатели динамики**:

1. **Темпы роста базисные**, характеризующие изменение показателя по сравнению с базисным периодом,

$$T_{\delta} = \frac{П_i}{П_{\delta}} 100\%, \quad (2.2)$$

где T_{δ} – темпы роста базисные, %; $П_i$ – показатель i -го периода; $П_{\delta}$ – показатель базисного периода.

2. **Темпы роста цепные**, характеризующие изменение показателя по сравнению с предыдущим периодом,

$$T_{\psi} = \frac{П_i}{П_{i-1}} 100\%, \quad (2.3)$$

где T_{ψ} – темпы роста цепные, %; $П_i$ – показатель i -го периода; $П_{i-1}$ – показатель предыдущего периода.

3. **Темпы прироста** (T_{np}), показывающие, на сколько процентов изменился показатель по сравнению с базисным (предыдущим) периодом,

$$T_{np} = T_{\delta(i)} - 100\%. \quad (2.4)$$

Успешная, стабильная деятельность предприятия характеризуется положительной динамикой экономических результатов, ростом экономической эффективности. В общем смысле *экономическая эффективность* означает соотношение результатов и затрат, то есть величину результата на единицу затрат (прямой показатель экономической эффективности) или величину затрат на получение единицы результата (обратный показатель экономической эффективности).

2.2. Понятие и виды предпринимательства

В Гражданском кодексе Российской Федерации *предпринимательской* названа «самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке». Предприниматель вправе заниматься любыми видами хозяйственной деятельности, которые не запрещены законодательством, включая коммерческое посредничество, торгово-закупочную, инновационную, консультационную и иные виды деятельности.

Заниматься предпринимательством могут все граждане России, исключая только тех, кто ограничен в своей дееспособности. Разрешено вести предпринимательскую деятельность также гражданам иностранных государств и лицам без гражданства (в соответствии с законодательством).

Предпринимательство требует использования основных факторов производства, к которым относятся земля, труд и капитал. С их помощью предприниматель создает товары и услуги, необходимые потребителям.

Важными характеристиками предпринимательской деятельности являются мобильность, динамичность, инициатива, поиск. Предприниматель постоянно ищет новые способы действий, которые способны привести его к успеху. Он совершенствует технологию, повышает качество выпускаемых товаров и разрабатывает новые, изменяет цены в соответствии с требованиями экономической ситуации. Предпринимательство требует высокого уровня самостоятельности и ответственности. В своей деятельности предприниматель вправе рассчитывать только на себя. Он сам находит стартовый капитал, разрабатывает программу действий, проводит ее в жизнь, отвечает за последствия принимаемых решений.

Предприниматель всегда действует в условиях неопределенности. Она имеет место не в результате незнания им того, к чему он стремится, или плохого ориентирования в окружающей среде, а потому, что постоянно меняются условия его деятельности, поведение субъектов рынка, а это заставляет проводить быструю переориентацию производства и сбыта. Неустойчивость проистекает из того, что ни одна тенденция не продолжается слишком долго. В условиях рынка нет ничего постоянного - все циклично:

за взлетом следует замедление или падение деловой активности, затем вновь начинается оживление.

Если бизнес не может адаптироваться к изменениям среды, в которой он существует (политической, экономической, технологической, социальной), он неизбежно потерпит неудачу. Неопределенность воспитывает в предпринимателе чувство интуиции, которая позволяет ему производить упреждающие действия и, благодаря им, чувствовать себя уверенно вопреки неопределенности и неустойчивости. Предприниматель всегда должен быть готов к неожиданностям, уметь предвидеть их. Неопределенность и неустойчивость порождают риск как неотъемлемую черту предпринимательской деятельности. Принятие большинства решений в бизнесе сопряжено с риском. Если предприниматель не идет на риск, то он, как свидетельствует мировой опыт, в конце концов, терпит банкротство. Наличие фактора риска требует от предпринимателей тщательной проработки идей бизнеса путем составления бизнес-планов, оценки эффективности инвестиционных проектов и т.п.

Предпринимательская деятельность может быть классифицирована по следующим признакам: формам собственности, законности, охвату территории, темпам роста и уровню прибыли, составу учредителей, численности персонала и удельному весу учредителей в уставном капитале и т.д.

По **форме собственности** различают предпринимательство, осуществляемое на основе *частной* либо *государственной* формы собственности. Частная собственность проявляется в форме единоличной (индивидуальной) и коллективной (партнерской). Государственная – в виде федеральной собственности, собственности субъектов РФ и муниципальной собственности. Предпринимательство может развиваться на основе смешанной и совместной форм собственности, а также собственности иностранных инвесторов.

По признаку **законности** различают *законное, незаконное и лжепредпринимательство*. Предпринимательство считается незаконным, если оно осуществляется без регистрации, либо без получения специального разрешения (лицензии) в случаях, когда лицензирование обязательно; если это деятельность причинила крупный ущерб гражданам, организациям или государству либо сопряжена с извлечением дохода в особо крупном размере. Лжепредпринимательством является создание коммерческой организации с целью получения кредитов, освобождения от налогов, извлечения имущественной выгоды или прикрытия запрещенной деятельности без намерения при этом осуществлять предпринимательскую деятельность.

По **охвату территории** различают местное, региональное, национальное и международное предпринимательство.

По **темпам развития и уровню прибыльности** предпринимательские организации подразделяются на быстрорастущие, медленно нарастающие темпы развития, высокоприбыльные и низкоприбыльные.

В зависимости от числа участников (учредителей) предпринимательство подразделяется на *индивидуальное и коллективное (партнерское)*. Согласно действующему законодательству индивидуальное предпринимательство в России осуществляется без образования юридического лица.

По *численности персонала и удельному весу учредителей в уставном капитале* выделяют малое, среднее и крупное предпринимательство.

Если в создании предпринимательской организации наряду с гражданами России принимают участие иностранные учредители, то ее рассматривают как *предприятие с участием иностранного капитала*.

В зависимости от характера деятельности и используемых факторов производства различают следующие виды предпринимательства: производственное, коммерческое, финансовое, консультативное (рис. 2.1).

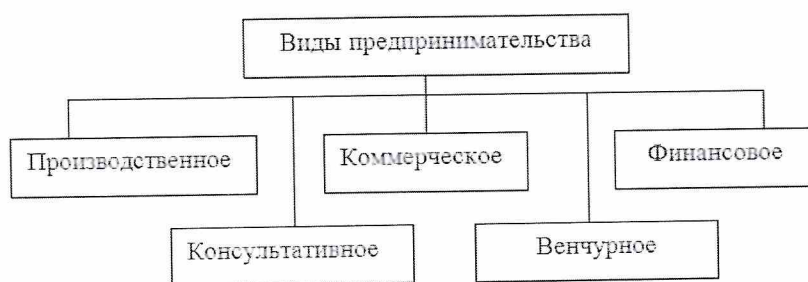


Рис. 2.1. Виды предпринимательства

Производственное предпринимательство связано с созданием любого полезного продукта (материального, интеллектуального или духовного), выполнением работ, оказанием услуг, необходимых потребителям и обладающих способностью быть проданными по определенной цене или обменяемыми на другой товар.

Данный вид предпринимательства относится к числу самых сложных, серьезных, общественно необходимых и в то же время трудных видов бизнеса. Производственный бизнес связан с необходимостью приобретения (аренды) предпринимателем факторов производства, к числу которых относятся производственные фонды (основные и оборотные), рабочая сила и информация.

Для изготовления продукции предпринимателю необходимы оборотные средства в виде сырья, материалов, полуфабрикатов, топлива и т.д. Кроме того, ему необходимы производственные помещения, рабочие машины, оборудование. Если предприниматель таковых не имеет, то ему необходимо приобрести их или взять в аренду. Производство требует привлечения предпринимателем рабочей силы. Чаще всего это наемные работники, труд которых подлежит оплате.

В процессе производственного предпринимательства кроме затрат на приобретение факторов производства предприниматель несет расходы на

хранение и транспортировку материалов, готовой продукции, ремонт и обслуживание оборудования и многие другие. Завершением производственного предпринимательства является выпуск готовой продукции, которая продается либо конечным потребителям, либо торгующим организациям, при этом выручка от ее реализации должна покрыть издержки производства и обеспечить предпринимателю получение прибыли.

Коммерческое предпринимательство связано с куплей-продажей товаров, товарообменными, товарно-денежными операциями. Основным, определяющим фактором коммерческого предпринимательства является товар. Предприниматель закупает товар у его обладателя, чаще всего у производителя, крупными партиями по оптовым ценам. Эти цены ниже рыночных розничных цен, по которым товар реализуется конечным потребителям, что позволяет предпринимателю покрыть издержки, связанные с транспортировкой и хранением товаров, арендой и содержанием торгового помещения и оборудования, оплатой своего труда и наемного персонала и т.п. и получить прибыль.

Основная формула коммерческой сделки: «товар – деньги» при продаже и «деньги – товар» при закупке. Коммерция охватывает и бартерные, товарообменные сделки, осуществляемые по формуле: «товар – товар». Несмотря на кажущуюся простоту, торговое предпринимательство является довольно сложным и трудоемким видом деятельности, включающим поиск и закупку товара, обеспечение его сохранности, транспортировку в торговую точку, продажу товара и его послепродажное обслуживание, проведение рекламной кампании, документальное оформление торговых сделок и т.д.

Разновидностью коммерческого предпринимательства является *торгово-посредническое*. Посредник стоит между продавцом товара и его покупателем, способствуя заключению между ними предпринимательской сделки. Основным фактором торгово-посреднического предпринимательства является информация о наличии товара у его обладателя и условиях его продажи и о намерениях потенциального покупателя. За получение информации посредник (брокер, маклер, торговый агент) выплачивает обладателю товара денежное вознаграждение и сообщает ее покупателю, выясняя одновременно его намерения о покупке, т.е. получая встречную информацию, которую затем доводит до продавца. В результате деятельности посредника продавец и покупатель обладают взаимной информацией, достаточной для заключения сделки. Если купля-продажа состоялась, посредник получает денежное вознаграждение, размер которого превышает его затраты, связанные с получением информации.

Финансовое предпринимательство осуществляется в основном в виде банковского, страхового и лизингового.

В случае *банковского предпринимательства* основным фактором выступают специфические товары – национальная и иностранная валюта, ценные бумаги, драгоценные металлы и т.п.

Суть финансовой предпринимательской операции состоит в том, что предприниматель приобретает денежные средства за определенную сумму и продает за другую, превышающую первую, в результате чего образуется прибыль; либо, привлекая за определенный депозитный процент денежные вклады, выдает их в долг покупателям кредитов под процент, превышающий депозитный.

В случае *страхового предпринимательства* продавец страховых услуг предлагает покупателю приобрести их за определенную денежную сумму. В обмен он выдает покупателю страховое свидетельство в виде договора о страховании, удостоверяющего право покупателя страховой услуги или его наследников в случае потери страхователем жизни, здоровья, имущества и т.д. получить от страховщика денежную компенсацию потерь. В своей деятельности предприниматели-страховщики исходят из того, что страховые суммы, вносимые страхователями, должны превышать компенсации, выплачиваемые ими в случаях возмещения ущерба, и за счет этого обеспечивать получение прибыли. При этом весь расчет основывается на том, что вероятность возникновения пожаров, аварий, краж и других страховых случаев относительно невелика.

Лизинговое предпринимательство заключается в том, что предприниматель, выступая в роли лизингодателя, приобретает для своих клиентов нужное им оборудование и предоставляет его в аренду на заранее согласованный срок за определенную плату.

Консультативное предпринимательство заключается в предоставлении независимых советов и помощи по вопросам управления предприятиями, включая определение и оценку проблем и (или) возможностей развития, разработку рекомендаций и помощь в их реализации.

Существуют три вида консультирования: экспертное, процессное и обучающее. При экспертном консультировании консультант самостоятельно осуществляет диагностику, разрабатывает решения и рекомендации по их внедрению. При процессном консультировании специалисты совместно с клиентом анализируют проблемы и разрабатывают предложения по их решению. При обучающем консультировании главная задача специалистов заключается в активизации деятельности клиента по разработке решений существующих проблем. С этой целью проводятся лекции, семинары, разрабатываются учебные пособия. Тем самым предоставляется необходимая теоретическая и практическая информация. На практике, как правило, применяется комбинация всех трех методов консультирования.

Венчурное предпринимательство – это особый вид предпринимательства, заключающийся в разработке и внедрении в практику результатов научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ. В странах с развитой экономикой инфраструктура венчурного бизнеса включает инновационные банки, специализированные страховые компании, фонды поддержки и другие организации, обеспечивающие предпринимательские операции с высокими рисками.

Все виды предпринимательства достаточно тесно связаны между собой. За производственным предпринимательством обычно следует торговое, т.к. необходимо продать или обменять произведенную продукцию. К производству и торговле, требующим для своего осуществления денежных средств, примыкает финансовое предпринимательство.

2.3. Правовые формы организации предпринимательской деятельности

2.3.1. Организационно-правовые формы предприятий – юридических лиц

Для объединения средств и усилий предприниматели прибегают к коллективной форме предпринимательства, связанной со слиянием капиталов, образованием общего имущественного комплекса, созданием юридического лица. Согласно Гражданскому кодексу *юридическим лицом* признается организация, которая имеет обособленное имущество и отвечает им по своим обязательствам, может от своего имени приобретать и осуществлять гражданские права и нести гражданские обязанности, быть истцом и ответчиком в суде.

В зависимости от цели своей деятельности юридические лица подразделяются на *коммерческие и некоммерческие организации*. К коммерческим относятся организации, основной целью которых является получение прибыли. Юридические лица, которые такой цели не преследуют, относятся к некоммерческим организациям и создаются в одной из следующих организационно-правовых форм: 1) потребительские кооперативы; 2) общественные организации; 3) ассоциации (союзы); 4) товарищества собственников недвижимости; 5) казачьи общества; 6) общины коренных малочисленных народов РФ; 7) фонды; 8) учреждения; 9) автономные некоммерческие организации; 10) религиозные организации; 11) публично-правовые компании. Гражданский кодекс РФ предоставил право заниматься предпринимательской деятельностью некоммерческим организациям при следующих условиях:

- если их деятельность служит достижению целей, поставленных перед организацией;
- если полученная прибыль не распределяется между участниками.

Коммерческие организации могут создаваться в организационно-правовых формах хозяйственных товариществ и обществ, крестьянских (фермерских) хозяйств, хозяйственных партнерств, производственных кооперативов, государственных и муниципальных унитарных предприятий (рис. 2.2).

Юридические лица, учредители которых обладают правом участия (членства) в них, являются корпоративными юридическими лицами (корпорациями). К ним относятся хозяйственные товарищества и общества,

крестьянские (фермерские) хозяйства, хозяйственные партнерства, производственные и потребительские кооперативы, общественные организации, ассоциации (союзы), товарищества собственников недвижимости, казачьи общества, внесенные в государственный реестр казачьих обществ в Российской Федерации, а также общины коренных малочисленных народов Российской Федерации. В связи с участием в корпоративной организации ее участники приобретают корпоративные (членские) права и обязанности в отношении созданного ими юридического лица.



Рис. 2.2. Организационно-правовые формы предприятий

Юридические лица, учредители которых не становятся их участниками и не приобретают в них прав членства, являются унитарными юридическими лицами. К ним относятся государственные и муниципальные унитарные предприятия, фонды, учреждения, автономные некоммерческие организации, религиозные организации, публично-правовые компании.

Участники корпорации *вправе*:

- участвовать в управлении делами корпорации;
- получать информацию о деятельности корпорации и знакомиться с ее бухгалтерской и иной документацией;
- обжаловать решения органов корпорации, влекущие гражданско-правовые последствия;
- требовать, действуя от имени корпорации, возмещения причиненных корпорации убытков;
- оспаривать, действуя от имени корпорации, совершенные ею сделки и требовать применения последствий их недействительности.

Участники корпорации могут иметь и другие права, предусмотренные законом или учредительным документом корпорации.

Участники корпорации *обязаны*:

- участвовать в образовании имущества корпорации в необходимом размере, способом и в сроки, которые предусмотрены Гражданским Кодексом, другими законами или учредительным документом корпорации;
- не разглашать конфиденциальную информацию о деятельности корпорации;
- участвовать в принятии корпоративных решений, без которых корпорация не может продолжать свою деятельность в соответствии с законом, если его участие необходимо для принятия таких решений;
- не совершать действия, заведомо направленные на причинение вреда корпорации;
- не совершать действия (бездействие), которые существенно затрудняют или делают невозможным достижение целей, ради которых создана корпорация.

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

Высшим органом корпорации является общее собрание ее участников. В некоммерческих корпорациях и производственных кооперативах с числом участников более ста высшим органом может являться съезд, конференция или иной представительный (коллегиальный) орган, определяемый их уставами в соответствии с законом.

К исключительной компетенции высшего органа корпорации относятся:

- определение приоритетных направлений деятельности корпорации, принципов образования и использования ее имущества;
- утверждение и изменение устава корпорации;
- определение порядка приема в состав участников корпорации и исключения из числа ее участников, кроме случаев, если такой порядок определен законом;
- образование других органов корпорации и досрочное прекращение их полномочий, если уставом корпорации в соответствии с законом это правомочие не отнесено к компетенции иных коллегиальных органов корпорации;
- утверждение годовых отчетов и бухгалтерской (финансовой) отчетности корпорации, если уставом корпорации в соответствии с законом это правомочие не отнесено к компетенции иных коллегиальных органов корпорации;
- принятие решений о создании корпорацией других юридических лиц, об участии корпорации в других юридических лицах, о создании филиалов и об открытии представительств корпорации, за исключением случаев, если уставом хозяйственного общества в соответствии с законами о хозяйственных обществах принятие таких решений по указанным вопросам отнесено к компетенции иных коллегиальных органов корпорации;

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

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

В корпорации образуется единоличный исполнительный орган (директор, генеральный директор, председатель и т.п.). Уставом корпорации может быть предусмотрено предоставление полномочий единоличного исполнительного органа нескольким лицам, действующим совместно, или образование нескольких единоличных исполнительных органов, действующих независимо друг от друга. В качестве единоличного исполнительного органа корпорации может выступать как физическое лицо, так и юридическое лицо. Кроме того, в корпорации образуется коллегиальный исполнительный орган (правление, дирекция и т.п.). К компетенции этих органов корпорации относится решение вопросов, не входящих в компетенцию ее высшего органа. Наряду с исполнительными органами в корпорации может быть образован коллегиальный орган управления (наблюдательный или иной совет), контролирующей деятельность исполнительных органов корпорации и выполняющий иные функции, возложенные на него уставом корпорации.

Коммерческие корпоративные предприятия

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

Вкладом участника хозяйственного товарищества или общества в его имущество могут быть денежные средства, вещи, доли (акции) в уставных (складочных) капиталах других хозяйственных товариществ и обществ, государственные и муниципальные облигации. Таким вкладом также могут быть подлежащие денежной оценке исключительные, иные интеллектуальные права и права по лицензионным договорам.

Участники хозяйственного общества вправе заключить между собой договор об осуществлении своих корпоративных (членских) прав (*корпоративный договор*), в соответствии с которым они обязуются осуществлять эти права определенным образом или воздерживаться (отказаться) от их осуществления, в том числе голосовать определенным образом на общем собрании участников общества, согласованно осуществлять иные действия по управлению обществом, приобретать или отчуждать доли в его уставном капитале (акции) по определенной цене или при наступлении

определенных обстоятельств либо воздерживаться от отчуждения долей (акций) до наступления определенных обстоятельств.

Хозяйственные товарищества строятся на началах членства и объединении капиталов, общества – только на объединении капиталов. Это различие обуславливает, с одной стороны, степень хозяйственной ответственности учредителей, с другой, – характер их взаимоотношений с созданной предпринимательской структурой. Товарищество предполагает непосредственное личное участие учредителей в его деятельности и управлении им.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного хозяйственного товарищества и товарищества на вере.

Полным признается **товарищество**, участники которого (полные товарищи) в соответствии с заключенным между ними договором занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества, несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им имуществом.

Участниками полного товарищества могут быть индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации.

Одной из характерных черт полного товарищества является высокий уровень имущественной ответственности его участников. Они несут полную субсидиарную ответственность, т.е. взаимную ответственность всем своим имуществом.

Полное товарищество создается и действует на основании *Учредительного договора*. В нем помимо общепринятых сведений содержатся данные о размере и составе складочного капитала товарищества; о размере и порядке изменения долей каждого из участников в складочном капитале; о размере, составе, сроках и порядке внесения ими вкладов; об ответственности участников за нарушение обязанностей по внесению вкладов.

Прибыль и убытки полного товарищества распределяются между его участниками пропорционально их долям в складочном капитале. Полученная прибыль распределяется только в том случае, если чистые активы товарищества превышают размеры его уставного капитала.

Члену полного товарищества разрешено при согласии остальных участников передать свою долю в капитале или ее часть другому полному товарищу или третьему лицу. Вместе с долей (или ее частью) переходят полностью или частично и права этого участника.

Несмотря на рискованность ведения предпринимательской деятельности в форме полного товарищества, его привлекательность обеспечивается лучшими возможностями получения банковского кредита благодаря высокому уровню ответственности. Поэтому при наличии надежных партнеров, хороших идей, но отсутствии необходимой величины стартового капитала целесообразно использовать данную организационно-правовую форму организации предпринимательской деятельности.

Товариществом на вере (командитным) признается товарищество, в котором наряду с участниками, осуществляющими от имени товарище-

ства 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.

Вкладчиками могут быть граждане и юридические лица.

Для создания коммандитного товарищества необходимы как минимум один полный товарищ и один коммандитист. Число коммандитистов в товариществе на вере не должно превышать *двадцати*. В противном случае оно подлежит преобразованию в хозяйственное общество в течение года. В основе деятельности коммандитного товарищества лежит *Учредительный договор*, подобный договору при создании полного товарищества. Права и обязанности полных товарищей аналогичны правам и обязанностям членов полного товарищества.

В отличие от полных товарищей коммандитисты не вправе участвовать в управлении и ведении дел товарищества на вере, выступать от его имени, оспаривать действия полных товарищей по управлению и ведению дел товарищества.

Коммандитисты имеют право получать часть прибыли товарищества, причитающуюся на их долю в складочном капитале; знакомиться с годовыми отчетами и балансами товарищества; по окончании финансового года выйти из товарищества и получить свои вклады в порядке, предусмотренном учредительным договором; передать свою долю в складочном капитале или ее часть другому вкладчику или третьему лицу.

Данная организационно-правовая форма предприятия может быть привлекательна для союза двух категорий людей. К первой из них относятся люди, не обладающие достаточным количеством денег, но имеющие идеи и не боящиеся ответственности и риска. Ко второй - имеющие свободные деньги, готовые вложить их в доходное дело, но не расположенные к предпринимательской деятельности.

Хозяйственные общества могут создаваться в форме общества с ограниченной ответственностью и акционерного общества. Их участниками могут быть граждане и (или) юридические лица.

Общество с ограниченной ответственностью представляет собой 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.

Правовое положение общества с ограниченной ответственностью, права и обязанности его участников определяет Гражданский Кодекс Российской Федерации и Закон РФ «Об обществах с ограниченной ответственностью». Общество с ограниченной ответственностью может быть уч-

реждено одним лицом или может состоять из одного лица, в том числе при создании или в результате реорганизации.

Уставный капитал общества составляется из стоимости вкладов его участников. Он определяет минимальный размер имущества общества, гарантирующего интересы его кредиторов, и не может быть меньше *10 тысяч рублей*.

Учредительным документом такого общества является его устав. В этом документе должны содержаться сведения о размере уставного капитала общества; о размере долей каждого из участников; о размере, составе, сроках и порядке внесения ими вкладов; о составе и компетенции органов управления обществом и порядке принятия ими решений, а также иные сведения, предусмотренные законом об обществах с ограниченной ответственностью.

Участники общества с ограниченной ответственностью не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Это означает, что предпринимательский риск участника общества заранее ограничен определенной суммой. В то время само общество как юридическое лицо отвечает по обязательствам всем своим имуществом.

Число участников общества не должно быть *более пятидесяти*. В случае его превышения общество с ограниченной ответственностью подлежит преобразованию в акционерное общество в течение года, а по истечении этого срока – ликвидации в судебном порядке, если число участников не уменьшится до установленного предела.

Участники общества с ограниченной ответственностью в конце каждого финансового года должны сопоставлять стоимость принадлежащего ему имущества и денежных средств (чистых активов) с размером уставного капитала. Если стоимость чистых активов окажется меньше уставного капитала, общество обязано заявить об уменьшении своего уставного капитала и зарегистрировать это уменьшение в установленном порядке. Если стоимость чистых активов общества становится меньше определенного законом минимального размера уставного капитала, общество подлежит ликвидации.

Общества с ограниченной ответственностью представляют собой относительно небольшие коммерческие организации. Состав их участников обычно стабилен и они известны друг другу. Участник общества вправе продать или иным образом уступить свою долю в уставном капитале общества одному или нескольким членам данного общества. Отчуждение доли третьим лицам допускается только в случае, если это предусмотрено в уставе общества. Выход участника из общества с ограниченной ответственностью допускается в любое время независимо от согласия других его участников.

Привлекательным фактором общества с ограниченной ответственностью для предпринимателей является, прежде всего, ограниченная ответственность его участников, а также относительно невысокий минимально допустимый размер уставного капитала.

Акционерным признается общество, уставный капитал которой 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.

Создание и функционирование акционерных обществ регулируется Гражданским кодексом РФ и Законом РФ «Об акционерных обществах».

Акционеры вправе отчуждать принадлежащие им акции без согласия других акционеров и общества. Общество может быть открытым или закрытым, что отражается в его уставе и фирменном наименовании. **Открытое** акционерное общество (ОАО) вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции и осуществлять их свободную продажу. ОАО обязано ежегодно публиковать для всеобщего сведения годовой отчет, бухгалтерский баланс, отчет прибылей и убытков.

Число акционеров открытого общества не ограничено.

Акционерное общество, акции которого распределяются только среди его учредителей или иного, заранее определенного круга лиц, признается **закрытым** (ЗАО). Такое общество не вправе проводить открытую подписку на выпускаемые им акции либо иным образом предлагать их для приобретения неограниченному кругу лиц.

Число акционеров закрытого общества не должно превышать *пятидесяти*. Если число акционеров превысит указанное число, общество в течение одного года должно преобразоваться в открытое, а по истечении этого срока подлежит ликвидации в судебном порядке, если число акционеров не уменьшится до пятидесяти.

Учредительным документом АО является его *Устав*, утвержденный учредителями. АО может быть создано одним лицом, выступающим в этом случае держателем всего пакета акций.

Уставной капитал АО складывается из номинальной стоимости акций, размещаемых среди учредителей. Минимальный размер уставного капитала ОАО должен составлять не менее *тысячекратной* величины минимального размера оплаты труда, установленного Правительством на дату регистрации общества, а ЗАО – не менее его *стократной* величины.

Открытая подписка на акции ОАО допускается только после полной оплаты учредителями уставного капитала. Увеличение уставного капитала для покрытия убытков не допускается, а его уменьшение возможно только после уведомления об этом всех кредиторов. Акционерное общество не вправе выплачивать дивиденды до полной оплаты уставного капитала, а также в случае, когда чистые активы общества меньше уставного капитала или могут стать меньше его после выплаты дивидендов. Увеличить активы за счет выпуска облигаций АО могут только после третьего года своего существования на сумму, не превышающую размер уставного капитала либо величину обеспечения, предоставленного в этих целях третьими лицами.

Управление АО осуществляется через общее собрание акционеров, имеющее исключительную компетенцию, и исполнительные органы, в качестве которых могут выступать как непосредственно управляющий орган, осуществляющий текущее руководство, так и Совет директоров или Наблюдательный совет, если число акционеров более пятидесяти. При этом компетенция исполнительных органов АО и порядок принятия решений регулируются не только уставом общества, но и законодательством.

Ликвидация АО может быть проведена на добровольной основе по решению общего собрания либо в установленном законом порядке. АО может быть преобразовано в общество с ограниченной ответственностью или в производственный кооператив.

Публичным является акционерное общество, акции которого 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 таким признакам, признаются **непубличными**.

Хозяйственные общества и товарищества могут создавать дочерние и зависимые общества. Хозяйственное общество признается **дочерним**, если основное хозяйственное общество (товарищество) в силу положений, предусмотренных Гражданским кодексом РФ, имеет возможность определять решения, принимаемые таким обществом. Дочернее общество не отвечает по долгам основного общества (товарищества). Основное общество (товарищество), которое имеет право давать дочернему обществу указания, отвечает солидарно с ним по сделкам, заключенным во исполнение таких указаний.

Хозяйственное общество признается **зависимым**, если другое общество имеет более *двадцати процентов* голосующих акций акционерного общества или *двадцати процентов* уставного капитала общества с ограниченной ответственностью.

Производственным кооперативом (артелью) признается добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной или иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом и ином участии и объединении его членами имущественных паевых взносов. Производственный кооператив является корпоративной коммерческой организацией.

Артель может быть создана гражданами числом не менее *пяти человек*. При этом никто из них не может участвовать в другом кооперативе. Кроме гражданских (физических) лиц в кооперативе могут принять участие и юридические лица, что должно быть отражено в Уставе кооператива. Члены производственного кооператива несут по его обязательствам субсидиарную ответственность в размерах и в порядке, предусмотренных законом о производственных кооперативах и уставом кооператива.

Учредительным документом производственного кооператива является устав, утверждаемый общим собранием его членов. В Уставе обязательно должны содержаться данные об условиях, размере, составе и порядке внесения паевых взносов членами кооператива; об ответственности членов кооператива за нарушение обязательств по внесению паевых взносов; о характере и порядке трудового участия его членов в деятельности кооператива и их ответственности за нарушение обязательств по личному трудовому участию; о порядке распределения прибыли и убытков кооператива; о размере и условиях субсидиарной ответственности его членов по долгам кооператива; о составе и компетенции органов управления кооперативом и порядке принятия ими решений, в том числе о вопросах, решения по которым принимаются единогласно или квалифицированным большинством голосов. Исполнительными органами производственного кооператива являются председатель и правление кооператива, если его образование предусмотрено законом или уставом кооператива.

Член кооператива имеет один голос при принятии решений общим собранием. Индивидуальные заработки членов кооператива не зависят от размера паевых взносов, определяются их трудовым вкладом и величиной валового дохода, направляемого на оплату труда.

Унитарным предприятием признается коммерческая организация, не наделенная правом собственности на закрепленное за ней собственником имущество. Правовое положение унитарных предприятий определяется Гражданским Кодексом РФ и Законом РФ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях».

Главным признаком унитарного предприятия является концентрация собственности у одного лица. Имущество унитарного предприятия является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям, паям), в том числе между работниками предприятия.

Отличительной чертой унитарного предприятия является то, что его правоспособность как юридического лица несколько сужена. В отличие от других субъектов предпринимательства, правомочных совершать любые, не противоречащие закону сделки, унитарное предприятие может совершать только те, которые соответствуют установленным собственником целям деятельности. Некоторые сделки могут осуществляться только с согласия собственника.

В форме унитарных могут быть созданы только государственные и муниципальные предприятия. Возглавляет унитарное предприятие руководитель, который назначается собственником (или уполномоченным им органом).

Законом предусмотрено создание двух типов унитарных предприятий: на праве хозяйственного ведения и на праве оперативного управления. Различия между ними заключаются в содержании и объеме правомочий, которые они получают от собственника на распоряжение закрепленным за ними имуществом. Право хозяйственного ведения, предусматривая для

предприятия самостоятельное распоряжение закрепленным за ним имуществом в определенных собственником пределах, является более широким, нежели право оперативного управления, допускающее только использование имущества в соответствии с заданиями собственника, а распоряжение им – исключительно с согласия последнего.

Унитарные предприятия, основанные *на праве хозяйственного ведения*, могут быть двух видов: государственные, образованные Российской Федерацией и ее субъектами (республиками, краями и областями), и муниципальные, созданные муниципальными образованиями (городами, районами и т.п.). Государственные и муниципальные предприятия создаются по решению уполномоченного на то государственного или муниципального органа, который утверждает Устав предприятия. Источником формирования капитала этих предприятий является соответственно государственная и муниципальная собственность.

Законом предусматривается взаимная независимость имущественной ответственности предприятия и собственника по обязательствам друг друга, однако часть ответственности предприятия может быть возложена на собственника, если несостоятельность предприятия возникла по его вине. Сохраняя за собой собственность на имущество предприятия, собственник приобретает право на присвоение части полученной предприятием прибыли. Вопросы реорганизации и ликвидации предприятия также находятся в компетенции собственника.

Размер уставного фонда государственного предприятия должен составлять не менее чем *пять тысяч минимальных размеров оплаты труда*, установленных федеральным законом на дату государственной регистрации государственного предприятия. Размер уставного фонда муниципального предприятия должен составлять не менее чем *одну тысячу минимальных размеров оплаты труда*, установленных федеральным законом на дату государственной регистрации муниципального предприятия.

Предприятия, основанные *на праве оперативного управления*, создаются по решению Правительства РФ на базе имущества, находящегося в федеральной собственности. Другое название такого предприятия – *федеральное казенное предприятие*. Учредительным документом казенного предприятия является его Устав, утвержденный правительством РФ.

Российская Федерация несет субсидиарную ответственность по обязательствам казенного предприятия. В казенном предприятии уставный фонд не формируется. Казенное предприятие находится под более жестким контролем государства. Распоряжаться движимым и недвижимым имуществом оно может только с согласия собственника. Собственник по своему усмотрению может изъять часть имущества предприятия и передать его третьим лицам. С другой стороны, государство несет и ответственность по имущественным и иным обязательствам казенного предприятия, покрывая возникающие убытки из бюджетных средств. Ликвидируются казенные предприятия только по решению Правительства Российской Федерации.

2.3.2. Малое предпринимательство

В экономике страны одновременно функционируют крупные, средние и мелкие предприятия.

Размеры предприятий зависят от специфики отраслей, их технологических особенностей. Есть отрасли, отличающиеся высокой капиталоемкостью и значительными объемами производства, и отрасли, для которых не требуются предприятия больших масштабов, напротив, именно малые оказываются для них более предпочтительными.

Эффективное функционирование малых предприятий определяется рядом их преимуществ по сравнению с крупным производством: близость к местным рынкам и приспособление к запросам потребителей; производство продукции малыми партиями, что невыгодно крупным фирмам; исключение лишних звеньев управления и т.д.

Развитие малого предпринимательства создает благоприятные условия для оздоровления экономики, поскольку развивается конкурентная среда, создаются дополнительные рабочие места, расширяется потребительский сектор. Кроме того, развитие малого бизнеса ведет к насыщению рынка товарами и услугами, лучшему использованию местных источников сырья, повышению экспортного потенциала страны.

В цивилизованной рыночной экономике место и роль малого предпринимательства определяется его функциями и реальным вкладом в общественное развитие. В развитых странах малые предприятия играют заметную роль в экономике:

- производят основную часть ВВП (в Германии – 55–57 %, в Великобритании – 53–56 %, в Японии – 52–55 %, в США – 50–52 %);

- обеспечивают работой большинство трудоспособного населения (72% в среднем по странам ЕС, 75,3% – в Южной Корее, 73% – в Италии, 72 % – в Японии, 54% – во Франции и США);

- осуществляют большую часть всех инноваций, что способствует модернизации и развитию экономики. В Германии доля малого инновационного бизнеса в общем количестве промышленных предприятий составляет 62 %, в Норвегии 49 %, во Франции – 38 %.

- способствуют формированию «среднего класса» как важнейшего фактора социальной и политической стабильности общества.

В России подобные возможности малого предпринимательства пока еще не используются в достаточном объеме. По данным Минэкономразвития в настоящее время в стране насчитывается около 5,04 млн. субъектов малого предпринимательства – малых предприятий (юридических лиц) и предпринимателей без образования юридического лица, а также фермерских хозяйств. Общий вклад малого предпринимательства в ВВП составляет 20–25 %, а доля занятых на малых предприятиях в общей численности занятых в экономике немногим более 14%. Инновационный сектор в

структуре малого предпринимательства составляет от 1,4 до 1,5 %, а его доля в ВВП страны – 0,8 % – 1,0 %.

Для определения субъектов малого предпринимательства используются различные количественные характеристики. В мировой практике сложились разные подходы как по набору (численность занятых, объем годового оборота, размер уставного капитала, участие в капитале иных фирм и т.д.), так и по величине соответствующих показателей.

Согласно Федеральному закону 209-ФЗ от 24.07.2007 г. «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» к субъектам *малого предпринимательства* относятся внесенные в единый государственный реестр юридических лиц потребительские кооперативы и коммерческие организации (за исключением государственных и муниципальных унитарных предприятий), а также физические лица, внесенные в единый государственный реестр индивидуальных предпринимателей и осуществляющие предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, крестьянские (фермерские) хозяйства, соответствующие следующим условиям:

- для юридических лиц – суммарная доля участия Российской Федерации, субъектов Российской Федерации, муниципальных образований, иностранных юридических лиц, иностранных граждан, общественных и религиозных организаций (объединений), благотворительных и иных фондов в уставном (складочном) капитале указанных юридических лиц не должна превышать 25% (за исключением активов акционерных инвестиционных фондов и закрытых паевых инвестиционных фондов), доля участия, принадлежащая одному или нескольким юридическим лицам, не являющимися субъектами малого предпринимательства, не должна превышать 25%;

- выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета НДС или балансовая стоимость активов за предшествующий календарный год не должна превышать предельного значения, Устанавливаемого Правительством РФ.

Постановлением Правительства Российской Федерации от 9 февраля 2013 года № 101 «О предельных значениях выручки от реализации товаров (работ, услуг) для каждой категории субъектов малого и среднего предпринимательства» указанные предельные значения определены следующим образом:

- для микропредприятий – 60 млн. рублей;
- для малых предприятий – 400 млн. рублей.

Кроме указанных условий существуют предельные значения средней численности работающих. Согласно закону, к малым относятся предприятия с численностью работающих до 100 человек включительно независимо от отрасли, среди них выделяются микропредприятия с численностью до 15 человек.

Субъекты малого предпринимательства могут создаваться в любой из рассмотренных выше организационно-правовых форм: хозяйственных то-

вариществ, хозяйственных обществ или кооперативов. Выбор наиболее приемлемой организационно-правовой формы малого предпринимательства осуществляется его учредителями.

Ввиду большой значимости малого предпринимательства в улучшении социально-экономической ситуации в России его развитию во многом способствует политика государства. С момента начала рыночных преобразований экономики страны Правительством РФ были приняты ряд законов и постановлений, направленных на государственную поддержку малого предпринимательства; созданы специальные организации, занимающиеся проблемами развития малых предприятий и т.п. Тем не менее, развитие малого предпринимательства в России по-прежнему отставало от ряда развитых стран. Для изменения ситуации и был принят в 2007 г. Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», определяющий основные цели и принципы государственной политики в этой области; полномочия органов государственной власти и местного самоуправления; инфраструктуру, формы, условия, порядок и виды поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства.

В настоящее время поддержка малого предпринимательства осуществляется по следующим направлениям:

- формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательств;
- создание льготных условий использования субъектами малого предпринимательства государственных финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно технических разработок и технологий;
- установление упрощенного порядка регистрации субъектов малого предпринимательства;
- поддержка внешнеэкономической деятельности субъектов малого предпринимательства, включая содействие развитию их торговых, научно-технических, производственных, информационных связей с зарубежными государствами;
- организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для малого предпринимательства;

Для обеспечения устойчивого развития отечественного малого бизнеса Правительством России разработан комплекс мер финансовой поддержки. Это, в первую очередь, предоставление льготного кредита и субсидирование.

Финансовую поддержку получают малые предприятия, осуществляющие деятельность в приоритетных сферах:

- жилищное строительство и коммунальные услуги;
- производство вне зависимости от его направленности;
- социальное обслуживание населения;
- развитие инновационных технологий;

- развитие ремесленной деятельности;
- реализация программ развития молодежи.

Льготное кредитование предполагает предоставление стандартизированных кредитов сроком до 7 лет по ставке до 10% годовых. Средства для поддержки финансовых учреждений, осуществляющих выдачу кредитов, в случае их не возврата, выделяются из Фонда национального благосостояния. Кроме того, разработаны специальные льготные программы кредитования. Например, компенсация ставки рефинансирования: 75 % при выдаче кредита на срок от 3 лет или 50 % – от 2 до 3 лет, 30 % – от года до 2 лет.

На субсидии для каждого региона государством выделяется определенная сумма средств. Органы региональной власти на конкурсной основе с учетом приоритетных сфер деятельности выбирают получателей субсидий. Субсидии на развитие малого бизнеса в размере до 300 тыс. руб. выделяются начинающим предпринимателям. Юридическим лицам, работающим в приоритетных сферах экономики, размер субсидии составляет до 5 млн. руб. По определенным инновационным проектам – до 2,5 млн. руб., по успешным молодежным проектам – до 1 млн. руб. Кроме того, у предпринимателей появилась возможность получить кредит без залога и поручительства на сумму до 350 тыс. руб. по программе микрофинансирования.

Реализация федеральных программ происходит с помощью Фонда содействию малым предприятиям из сферы науки и техники. В их числе две наиболее важных программы – «Старт» и «Развитие».

Участвовать в программе «Старт» может любое малое предприятие, существующее не более 2-х лет с годовым объемом выручки от реализации не выше 0,3 млн. руб. Субсидия предоставляется для исследовательской и конструкторской работы в максимальном размере 6 млн. руб. за три года. «Старт» работает в нескольких направлениях: сфера биотехнологий, инновационная медицина, IT, инновационные материалы и оборудование. После окончания выплат субсидий ежегодная выручка должна быть не менее, чем сумма полученных инвестиций, а сотрудников с основным местом работы на предприятии – не меньше половины от числа работающих.

Программа «Развитие» разработана для предприятий, которые уже имеют свою научно-техническую и финансовую историю, занимают свою нишу на рынке и способны вложить в реализацию проекта достаточные собственные средства. Размер субсидий по этой программе может составлять до 15 млн. руб., при условии, что предприятия привлекают для реализации проекта собственные средства в объеме не менее суммы запрашиваемого финансирования. По условиям программы в результате проведения НИОКР малое предприятие должно выйти на более высокий уровень развития по показателям выручки за счет продаж продукции, разработанной с использованием средств Фонда; выработки на человека в год; числа рабочих

мест; выведения продукции на зарубежные рынки и повышения рентабельности. Финансовое обеспечение государственных и муниципальных программ поддержки малого предпринимательства осуществляется ежегодно за счет средств федерального бюджета, средств бюджетов субъектов Российской Федерации, средств местных бюджетов, а также других источников.

Нефтегазодобывающие предприятия в силу сложности производственного процесса являются крупными и капиталоемкими. Наиболее приемлемой организационно-правовой формой при масштабном производстве является открытое акционерное общество.

Вместе с тем, учитывая накопленный мировой опыт капитализации нефтегазодобывающих компаний, обеспечивающий снижение затрат на добычу нефти и газа, большинство отечественных предприятий пошли по пути разделения добывающего и сервисных блоков, рассматривая их как два отдельных бизнеса. На сервисное обслуживание выводятся такие виды деятельности, как бурение нефтяных и газовых скважин, геофизические работы, повышение нефтеотдачи пластов, транспортные услуги, капитальный и текущий ремонт скважин, обслуживание нефтепромыслового оборудования и др. Данное обстоятельство способствовало развитию российского рынка услуг нефтегазового сервиса как путем привлечения зарубежных, так и создания отечественных предприятий нефтегазового сервиса, в том числе малых.

2.3.3. Объединения крупного капитала

В условиях рыночной конкуренции предприятия должны постоянно расти, чтобы выжить. Развитие может осуществляться как за счет собственных источников, так и путем объединения капиталов. Рост является весьма привлекательной стратегией по следующим причинам:

1. Растущее предприятие более легко преодолевает ошибки управления, чем стабильное.

2. Растущий поток доходов создает запас ресурсов, который может быть использован для решения проблем.

3. Растущее предприятие с большей вероятностью получит финансовую поддержку в случае банкротства.

4. В растущей фирме у работников больше возможностей для интересной работы и продвижения.

5. Растущее предприятие более привлекательно для инвесторов.

Существуют две базовые стратегии роста на корпоративном уровне:

- концентрация в одной отрасли;
- диверсификация в другие отрасли.

Главной коммерческой целью укрупнения является увеличение прибыли за счет использования рыночных шансов и установления конкурентных преимуществ.

Значительную экономию дает многоцелевое совместное использование производственных мощностей предприятия. Концентрация сбытовой сети (товары и услуги продаются через единую сеть, не обязательно собственную) способствует снижению издержек. Другой существенный резерв экономии – внутрифирменный трансферт информации, знаний, технического и управленческого опыта от одних производств к другим.

Разделяют связанную и несвязанную (конгломератную) *диверсификацию*. В свою очередь, связанная диверсификация может быть вертикальной или горизонтальной. Основным критерием определения типа диверсификации является принцип слияния. При функциональном слиянии объединяются предприятия, связанные в процессе производства. При инвестиционном слиянии объединение происходит без производственной общности предприятий.

Вертикальная интеграция – это процесс приобретения или включения в состав предприятия новых производств, входящих в технологическую цепочку выпуска старого продукта на ступенях до или после производственного процесса.

Вертикальная интеграция заключается в том, что предприятия предпочитают создавать необходимые для производственного процесса товары и услуги самостоятельно, внутри предприятия вместо того, чтобы покупать их на рынке у других предприятий. В результате вертикальной интеграции происходит объединение фирм, находящихся на различных этапах производственного процесса. При этом возможны разные типы вертикальной интеграции:

- полная интеграция производственной деятельности;
- частичная интеграция, в этом случае часть продукции изготавливается на предприятии, а часть закупается у других предприятий;
- квазиинтеграция – создание альянсов между компаниями, заинтересованными в интеграции без перехода прав собственности.

В нефтегазовом секторе Российской Федерации сформированы *вертикально-интегрированные компании* (ВИНК), что означает объединение всех циклов производства – от разведки и разработки нефтяных и газовых месторождений, транспортировки жидкой и газообразной продукции, комплексной переработки углеводородов до реализации продукции конечным потребителям.

Горизонтальная интеграция – это объединение предприятий, работающих и конкурирующих в одной области деятельности.

Главной целью горизонтальной интеграции является усиление позиций предприятия в отрасли путем поглощения определенных конкурентов или установления контроля над ними. Горизонтальное объединение может помочь добиться экономии на масштабе и/или снизить опасность конкурентной борьбы, расширить спектр товаров или услуг.

Зачастую важной причиной горизонтальной интеграции является географическое расширение рынков; в этом случае объединяются компании,

производящие однотипную продукцию, но выступающие на различных региональных рынках. (Например, договоры о стратегическом партнерстве между компаниями родственных отраслей «Шелл» и ОАО «Газпром», «Бритиш Петролеум» и «Сиданко»).

В России особенно активно горизонтальные объединения в форме слияний и поглощений происходит в банковской сфере, причем они направлены как на расширение спектра банковских услуг, так и на географическое расширение.

В основе интеграции лежит принцип объединения – собственности, ресурсов, сфер деятельности. При всем многообразии форм объединений главными из них являются два связующих элемента: отношения собственности и производственная кооперация. Возможные варианты объединений выглядят следующим образом (рис.2.3).

Производственная кооперация	Есть	Альянсы и стратегические союзы	Концерны
	Нет	Самостоятельные предприятия	Корпорации
		Нет	

Совместная собственность

Рис.2.3. Основные формы объединений

Вертикальный комплекс – это хозяйственное объединение, основанное на участии головной компании в производственных связях (поставщик-потребитель) и в капитале входящих в него предприятий (филиалов). Реальный характер вертикального объединения, называемого **концерном**, определяется национальной спецификой. Концерны не однотипны и отличаются главным образом, степенью самостоятельности входящих в них предприятий.

Если американские концерны основаны на полном владении филиалами, то западноевропейские и японские концерны состоят из формально независимых предприятий, управляемых головной компанией – владельцем контрольного пакета акций (холдинговая структура).

Основное отличие концерна от диверсифицированного предприятия (корпорации) заключается в том, что деятельность головной компании и филиалов концерна строится на основе государственной правовой регламентации и предполагает государственный судебный контроль, т.е. отношения внутри предприятия регулируются законодательством (нормами хозяйственного права). Тогда как отношения внутри корпорации регулируются внутренними административными правилами и решениями ее руководства.

Степень контроля головной компании над филиалами зависит от доли ее участия в капитале и принятого в стране законодательства.

Сильными сторонами вертикальной интеграции являются: стабильность хозяйственных связей; гарантированность поставок; контроль над ресурсами; ускорение оборота капитала и окупаемости затрат; доступ к технологиям.

Основная опасность интеграции связана с возможностью устранения действия рыночных сил внутри объединения. Как правило, во внутреннем обороте концернов используются не рыночные, а трансфертные цены (то есть условно-расчетные цены), а это может сдерживать снижение издержек, освоение новых технологий и рост производительности труда, так как устраняется конкуренция.

Выбирая между альтернативами «сделать самим или купить» вариант инвестиций в дочернюю фирму, головное предприятие, во-первых, экономит на вложениях в основной капитал, наем и подготовку кадров и тем самым рассредоточивает риск своих вложений. Во-вторых, считается, что экономическая заинтересованность даже полузависимого предприятия эффективнее, чем прямой контроль в большой организации.

Другой формой объединения, возникающей при несвязанной диверсификации в рамках единого юридического лица, является *корпорация*, (диверсифицированная фирма или конгломерат).

Мера самостоятельности бизнес-единиц в процессе объединения может быть разной. Они могут получить статус юридического лица (дочерние фирмы), тогда появляется потребность в создании финансового холдинга для эффективного управления. *Финансовый холдинг* – это особый тип финансовых компаний, который создается для контроля и управления деятельностью входящих в него предприятий путем владения их контрольными пакетами акций.

Наличие в холдинге самостоятельного финансового центра, в качестве которого может выступать не только холдинг, но и банк, дает основание называть такое объединение финансово-промышленной группой. *Финансово-промышленная группа (ФПГ)* – это группа финансово взаимосвязанных предприятий, включая специализированные финансовые институты, созданные в целях решения общих задач.

Одной из форм хозяйственных объединений являются *совместные предприятия*, представляющие отдельные организационные структуры, в которых каждый из участников осуществляет определенные инвестиции. Совместный бизнес основан на объединении различных возможностей партнеров для получения добавочной прибыли.

В последние годы появились новые типы хозяйственных объединений, в частности, *стратегические альянсы*, создаваемые на временной основе группы независимых предприятий, связанные современными информационными технологиями; объединяющими свои ресурсы и усилия в целях эффективного использования благоприятной рыночной ситуации. Такие стратегические союзы не предполагают объединение собственности, а

только партнерство в какой-либо сфере, например в НИОКР. Стратегические альянсы позволяют быстро реагировать на изменение рынка и технологий, более рационально расходовать ресурсы. Фирмы-партнеры могут снизить свои расходы, совместно используя квалифицированные кадры и возможности доступа на мировой рынок.

Стратегические альянсы отличаются от совместных предприятий продолжительностью функционирования и менее длительными договоренностями. Фирмы, образующие альянс, расторгают отношения, когда необходимость в альянсе отпадает. Преимуществами альянса являются гибкость, высокая степень доверия, использование электронных технологий, а также то, что практически не существует границ для создания таких альянсов (например, объединяются фирмы США и Японии).

Следует отметить, что практически каждый месяц происходят слияния и поглощения компаний различных стран или образование стратегических альянсов. Следовательно, изменения конъюнктуры рынка приводят к постоянному изменению и перераспределению ролей основных участников рынка. В борьбе за рынок и потребителей корпорации идут на слияния и поглощения, заключают временные стратегические альянсы, помогающие использовать благоприятную ситуацию или ослабить конкуренцию.

2.4. Порядок создания и прекращения деятельности предприятия

2.4.1. Государственная регистрация создания предприятия

В соответствии с российским законодательством любое предприятие подлежит государственной регистрации (Федеральный закон РФ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей»). Данные государственной регистрации с указанием организационно-правовой формы и фирменного наименования включаются в единый государственный реестр юридических лиц, открытый для всеобщего ознакомления.

В государственном реестре содержатся следующие *сведения о юридическом лице*:

- полное и сокращенное наименование;
- организационно-правовая форма;
- адрес (место нахождения);
- способ образования юридического лица (создание или реорганизация);
- сведения об учредителях юридического лица;
- подлинники или засвидетельствованные в нотариальном порядке копии учредительных документов юридического лица;
- размер указанного в учредительных документах коммерческой организации уставного капитала (складочного капитала, уставного фонда, паевых взносов);

- фамилия, имя, отчество, паспортные данные, идентификационный налоговый номер и должность лица, имеющего право без доверенности действовать от имени юридического лица;
- сведения о лицензиях, полученных юридическим лицом.
- идентификационный номер налогоплательщика, код причины и дата постановки на учет юридического лица в налоговом органе;
- коды по Общероссийскому классификатору видов экономической деятельности;
- номер и дата регистрации юридического лица в качестве страхователя: в территориальном органе Пенсионного фонда РФ; в исполнительном органе Фонда социального страхования РФ.

Государственная регистрация юридических лиц при их создании осуществляется регистрирующими органами (органами Федеральной налоговой службы) по месту нахождения исполнительного органа юридического лица в срок не более чем *пять рабочих дней* со дня представления документов. Сведения о государственной регистрации размещаются на официальном сайте регистрирующего органа в сети Интернет (на официальном сайте ФНС России www.nalog.ru).

При государственной регистрации создаваемого юридического лица в регистрирующий орган представляются следующие **документы**:

- а) заявление о государственной регистрации по соответствующей форме (заверенное нотариально), в котором подтверждается, что представляемые учредительные документы соответствуют установленным законодательством РФ требованиям, что сведения в документах достоверны, что соблюден порядок учреждения юридического лица, в том числе оплата уставного капитала на момент государственной регистрации;
- б) решение о создании юридического лица в виде протокола, договора или иного документа в соответствии с законодательством РФ;
- в) учредительные документы юридического лица в 2-х экземплярах (подлинники или нотариально удостоверенные копии);
- г) выписка из реестра иностранных юридических лиц соответствующей страны для иностранного юридического лица-учредителя;
- д) документ об уплате государственной пошлины за государственную регистрацию (в соответствии с налоговым законодательством составляет 4000 руб.).

Заявителю выдается расписка в получении документов с указанием перечня и даты их получения регистрирующим органом. Государственная регистрация осуществляется в срок не более, чем *пять рабочих дней* со дня представления документов. Решение о государственной регистрации, принятое регистрирующим органом, является основанием внесения соответствующей записи в государственный реестр. Не позднее одного дня с этого момента заявителю выдается документ, подтверждающий факт внесения записи в государственный реестр (свидетельство о государственной

регистрации). Дата внесения предприятия в единый государственный реестр считается датой образования этого предприятия.

Регистрирующий орган в срок не более пяти рабочих дней с момента государственной регистрации представляет сведения о регистрации в органы, определенные Правительством РФ.

Отказ в государственной регистрации допускается в случае:

- непредставления определенных законом необходимых документов;
- предоставления документов в ненадлежащий регистрирующий орган.
- подписания неуполномоченным лицом заявления о государственной регистрации или заявления о внесении изменений в сведения о юридическом лице, содержащиеся в едином государственном реестре юридических лиц;
- несоответствия наименования юридического лица требованиям федерального закона;
- несоответствия сведений о документе, удостоверяющем личность гражданина Российской Федерации, указанных в заявлении о государственной регистрации, сведениям, полученным регистрирующим органом от органов, осуществляющих выдачу или замену таких документов;
- при наличии у регистрирующего органа подтвержденной информации о недостоверности содержащихся в представленных в регистрирующий орган документах сведений.

Решение об отказе в государственной регистрации должно содержать основания с обязательной ссылкой на имеющиеся нарушения.

2.4.2. Реорганизация и ликвидация предприятия

Прекращение деятельности предприятия осуществляется в соответствии с законодательством РФ и может быть произведено в виде реорганизации или ликвидации этого предприятия.

Реорганизация предприятия означает прекращение его деятельности с одновременным переходом его прав и обязанностей к другим (одному или нескольким) лицам.

Причиной реорганизации может быть:

- решение учредителей (участников);
- решение уполномоченного органа юридического лица;
- решение уполномоченных государственных органов или суда.

Если в срок, определенный уполномоченным государственным органом, учредители не осуществляют реорганизацию предприятия, то суд назначает арбитражного управляющего. С этого момента к последнему переходят полномочия по управлению предприятием. Арбитражный управляющий выступает от имени предприятия в суде, составляет передаточный акт и передает его на рассмотрение суда вместе с учредительными документами юридических лиц, создаваемых в результате реорганизации. Ре-

шение суда об утверждении указанных документов является основанием для государственной регистрации вновь возникающих предприятий.

Реорганизация предприятий может осуществляться в одном из следующих видов:

1. *Преобразование* – изменение организационно-правовой формы юридического лица. Правопреемство на основе передаточного акта переходит к вновь возникшему лицу. Права и обязанности реорганизованного юридического лица в отношении других лиц не изменяются. Преобразование может быть произведено в следующих случаях:

- полное хозяйственное товарищество преобразуется в хозяйственное общество (в течение 6 месяцев), если в нем остается один участник;

- хозяйственное товарищество на вере может быть преобразовано в полное товарищество при выбытии всех вкладчиков (командитистов);

- хозяйственное общество с ограниченной ответственностью преобразуется в открытое акционерное общество или производственный кооператив по единогласному решению всех участников или в случае увеличения количества учредителей;

- открытое акционерное общество преобразуется в общество с ограниченной ответственностью или производственный кооператив по решению общего собрания акционеров или при уменьшении уставного капитала.

2. *Слияние* нескольких юридических лиц с образованием нового юридического лица. Правопреемство переходит к вновь возникшему лицу в соответствии с передаточным актом.

3. *Присоединение* одного юридического лица к другому юридическому лицу. К последнему переходят права и обязанности присоединяющегося лица в соответствии с передаточным актом.

4. *Разделение* юридического лица на несколько новых лиц. Права и обязанности этого лица распределяются между вновь возникшими юридическими лицами в соответствии с передаточным актом.

5. *Выделение* из состава юридического лица одного или нескольких юридических лиц. Права и обязанности переходят к каждому из них в соответствии с передаточным актом.

Передаточный акт должен содержать положения о правопреемстве по всем обязательствам реорганизованного юридического лица в отношении всех его кредиторов.

Учредители реорганизуемого предприятия обязаны в течение трех дней с момента принятия решения о реорганизации письменно уведомить кредиторов. Кредитор вправе потребовать прекращения или досрочного исполнения обязательства, должником по которому является реорганизуемое юридическое лицо (не позднее чем в течение тридцати дней после даты опубликования уведомления о реорганизации юридического лица).

Предприятия, возникающие в результате реорганизации, в обязательном порядке осуществляют процедуру государственной регистрации, как и при создании нового юридического лица.

Ликвидация предприятия означает прекращение его прав и обязанностей без перехода их к другим лицам.

Юридическое лицо может быть ликвидировано по следующим причинам:

- по решению учредителей, в том числе в связи с истечением срока, на который создано юридическое лицо, с достижением цели, ради которой оно создано;

- по решению суда: в связи с признанием судом недействительной его регистрации; в случаях осуществления деятельности, противоречащей закону (например, без лицензии), запрещенной законом, либо с неоднократными или грубыми нарушениями закона или иных правовых актов.

- в случае признания предприятия банкротом (при этом процедуре ликвидации предшествует процедура банкротства).

Учредители обязаны совершить действия по ликвидации за счет имущества юридического лица. При недостаточности имущества учредители осуществляют ликвидацию предприятия солидарно за свой счет.

Этапы ликвидации предприятия:

1. Создание ликвидационной комиссии. Учредители (участники), принявшие решение о ликвидации, обязаны в течение трех рабочих дней письменно сообщить об этом в государственный регистрирующий орган, одновременно назначить ликвидационную комиссию (ликвидатора) и установить порядок и сроки ликвидации. С момента назначения ликвидационной комиссии к ней переходят полномочия по управлению делами предприятия. Ликвидационная комиссия от имени ликвидируемого предприятия выступает в суде.

2. Сообщение о ликвидации. Ликвидационная комиссия помещает в органах печати публикацию о ликвидации предприятия и о порядке и сроке заявления требований его кредиторами. Этот срок не может быть менее двух месяцев с момента публикации. Ликвидационная комиссия принимает меры к выявлению дебиторов и получению дебиторской задолженности, а также письменно уведомляет кредиторов о ликвидации.

3. Составление промежуточного баланса. После окончания срока для предъявления требований кредиторов ликвидационная комиссия составляет промежуточный ликвидационный баланс, который содержит сведения о составе имущества ликвидируемого предприятия, перечне предъявляемых кредиторами требований, а также результатов их рассмотрения. При недостаточности денежных средств для удовлетворения кредиторов осуществляется продажа имущества с публичных торгов.

4. Выплаты кредиторам. Порядок удовлетворения требований кредиторов предусматривает следующую очередность выплат:

- первая очередь – граждане, перед которыми ликвидируемое предприятие несет ответственность по причине вреда жизни и здоровью путем капитализации соответствующих повременных платежей;

- вторая очередь – выходные пособия и оплата труда лиц, работающих по трудовому договору;

- третья очередь – задолженность по обязательным платежам в бюджет и внебюджетные фонды;

- четвертая очередь – прочие кредиторы.

Выплаты кредиторам по возмещению убытков в виде упущенной выгоды, о взыскании неустойки (штрафа, пени), в том числе за неисполнение обязательных платежей, производятся после удовлетворения требований кредиторов первой, второй, третьей и четвертой очереди.

Требования каждой очереди удовлетворяются после полного удовлетворения предыдущей очереди. При этом требования кредиторов по обязательствам, обеспеченным залогом имущества ликвидируемого предприятия, удовлетворяются за счет средств, полученных от продажи предмета залога. При недостаточности имущества ликвидируемого лица оно распределяется между кредиторами соответствующей очереди пропорционально суммам требований, подлежащих удовлетворению. Требования кредиторов, не удовлетворенных из-за недостаточности имущества, считаются погашенными (по решению суда о признании должника банкротом).

5. Составление ликвидационного баланса. После завершения расчетов с кредиторами ликвидационная комиссия составляет ликвидационный баланс, который утверждается учредителями по согласованию с государственным регистрирующим органом. Оставшееся после удовлетворения требований имущество предприятия передается его учредителям, имеющим права на это имущество или корпоративные права в отношении юридического лица, распределяется пропорционально их вкладам в уставный капитал. Ликвидация считается завершенной, а предприятие – прекратившим существование после внесения записи об этом в единый государственный реестр юридических лиц.

Считается также фактически прекратившим свою деятельность и подлежит исключению из единого государственного реестра юридических лиц юридическое лицо, которое в течение двенадцати месяцев не представляло документы отчетности о налогах и сборах и не осуществляло операций хотя бы по одному банковскому счету (недействующее юридическое лицо).

2.4.3. Банкротство предприятия

Процедура банкротства (несостоятельности) предприятий регламентируется Федеральным законом «О несостоятельности (банкротстве)».

Банкротство предприятия – это признанная арбитражным судом неспособность должника удовлетворить требования кредиторов по денежным обязательствам и (или) исполнить обязанность по уплате обязательных платежей. Юридическое лицо считается несостоятельным, если соответствующие обязательства не исполнены им в течение трех месяцев с даты, когда они должны быть исполнены. Дела о банкротстве рассматриваются арбитражным судом, если требования к должникам в совокупности составляют не

менее 100 тыс. руб. Для субъектов естественных монополий топливно-энергетического комплекса признаком несостоятельности считается неисполнение обязательств в течение шести месяцев, при этом суммарная величина обязательств превышает балансовую стоимость предприятия-должника. Дело о банкротстве должно быть рассмотрено в заседании арбитражного суда в срок, не превышающий семи месяцев с даты поступления заявления о признании должника банкротом в арбитражный суд.

Правом на обращение в арбитражный суд с заявлением о признании должника банкротом обладают должник, конкурсный кредитор или уполномоченные органы. Должник вправе обратиться в арбитражный суд в предвидении банкротства при наличии обстоятельств, очевидно свидетельствующих о том, что он будет не в состоянии исполнить денежные обязательства. В случае банкротства должника по вине его учредителей (преднамеренное банкротство) на них может быть возложена субсидиарная ответственность по его обязательствам. Интересы всех кредиторов представляет собрание кредиторов, в котором участвует представитель должника.

Уполномоченные органы вправе обратиться в арбитражный суд с заявлением о признании должника банкротом, когда обнаружены признаки преднамеренного банкротства или когда у должника имеются задолженности по обязательным платежам.

При рассмотрении дела о банкротстве предусмотрено применение следующих процедур:

- досудебная санация;
- наблюдение;
- финансовое оздоровление;
- внешнее управление;
- конкурсное производство;
- мировое соглашение.

Досудебная санация является мерой предупреждения банкротства со стороны учредителей предприятия-должника. Досудебная санация представляет собой финансовую помощь для погашения денежных обязательств, предоставляемую собственниками, кредиторами, а также за счет средств бюджетов соответствующих уровней. При погашении задолженностей в полном объеме дело о банкротстве предприятия прекращается.

Наблюдение вводится по результатам рассмотрения арбитражным судом обоснованности заявления о признании должника банкротом и применяется с целью подготовки мероприятий, направленных либо на оздоровление предприятия либо на его ликвидацию. При этом арбитражным судом назначается *временный управляющий*, в функции которого входит: обеспечение сохранности имущества должника; проведение анализа финансового состояния; установление всех кредиторов; определение наличия признаков фиктивного и преднамеренного банкротства; созыв первого собрания кредиторов.

В топливно-энергетическом комплексе управляющий не вправе отказаться от исполнения организацией-должником договора поставок, заключенных с потребителями как в России, так и за рубежом.

Введение наблюдения не является причиной отстранения руководителя должника. Однако, он может совершать только с согласия временного управляющего сделки, связанные с распоряжением имуществом, получением и выдачей займов (кредитов). Органы управления *не вправе принимать решения*: реорганизации и ликвидации должника; о создании юридических лиц или об участии в иных юридических лицах; о создании филиалов и представительств; о выплате дивидендов; о размещении облигаций и иных эмиссионных ценных бумаг; о выходе должника – юридического лица из состава участников предприятия.

Анализ финансового состояния должника проводится в целях определения достаточности имущества для покрытия судебных расходов, расходов на выплату арбитражным управляющим, а также возможности или невозможности восстановления платежеспособности должника.

Временный управляющий определяет дату первого собрания кредиторов. Первое собрание кредиторов должно состояться не позднее, чем за десять дней до даты окончания наблюдения.

Это собрание принимает одно из решений:

- о введении финансового оздоровления (по ходатайству учредителей);
- о введении внешнего управления;
- об обращении в арбитражный суд о признании должника банкротом и об открытии конкурсного производства;
- о заключении мирового соглашения (в этом случае процедура банкротства прекращается).

С момента утверждения арбитражным судом принятого решения собрания кредиторов наблюдение прекращается. Временный управляющий продолжает исполнять свои обязанности до назначения другого арбитражного управляющего (в зависимости от начинаемой процедуры).

В ходе наблюдения должник на основании решения своих учредителей вправе обратиться к первому собранию кредиторов с ходатайством о введении **финансового оздоровления** с приложением соответствующих документов (плана финансового оздоровления). Финансовое оздоровление вводится арбитражным судом на основании решения собрания кредиторов. Одновременно утверждаются:

- *административный управляющий*, осуществляющий контроль за ходом финансового оздоровления;
- сроки финансового оздоровления (которые не могут быть более двух лет);
- график погашения задолженностей;
- лица, предоставляющие обеспечение уплаты задолженностей, его размер и способ (залог, ипотека, банковская гарантия, государственная или муниципальная гарантия, поручительство и др.).

Арбитражный суд по итогам результатов финансового оздоровления вправе ввести внешнее управление, если установлена реальная возможность восстановления платежеспособности должника или имеется ходатайство собрания кредиторов. Совокупный срок финансового оздоровления и внешнего управления в этом случае не может превышать два года.

Внешнее управление может быть введено на основании решения собрания кредиторов без применения процедуры финансового оздоровления с целью восстановления платежеспособности должника, если такая возможность была выявлена в ходе процедуры наблюдения временным управляющим. При этом руководитель предприятия-должника отстраняется от должности, вводится мораторий на удовлетворение требований кредиторов по денежным обязательствам, существовавшим на момент введения внешнего управления.

Арбитражным судом назначается *внешний управляющий*, кандидатуру которого представляет собрание кредиторов. Внешний управляющий имеет право самостоятельно распоряжаться имуществом, заключать от имени должника мировое соглашение, заявлять отказ от исполнения договоров должника. Внешний управляющий обязан разработать и представить на утверждение собрания кредиторов в течение месяца план внешнего управления, в котором предусматриваются меры по восстановлению платежеспособности должника.

Мерами по восстановлению платежеспособности могут быть: репрофилирование производства; закрытие нерентабельных производств; взыскание дебиторской задолженности; продажа части имущества должника; уступка прав требования должника; исполнение обязательств должника собственником имущества унитарного предприятия или третьим лицом; увеличение уставного капитала должника за счет взносов участников и третьих лиц; размещение дополнительных обыкновенных акций должника; продажа предприятия (бизнеса) должника и др.

Продажа предприятия производится путем проведения открытых торгов. Внешний управляющий выступает в качестве организатора торгов или привлекает специализированную организацию. В ТЭК имущество продается на конкурсных торгах, где выставляется единым лотом.

После утверждения плана внешнего управления собранием кредиторов внешний управляющий руководит исполнением плана. Не позднее, чем за 15 дней до истечения установленного срока внешнего управления (который не может быть более 18 месяцев), внешний управляющий представляет собранию кредиторов отчет и вносит одно из следующих предложений:

- о прекращении внешнего управления в связи с восстановлением платежеспособности и переходе к расчетам с кредиторами;
- о прекращении производства по делу в связи с удовлетворением всех требований кредиторов;
- о продлении установленного срока внешнего управления (он может быть продлен на срок не более чем 6 месяцев, в ТЭК – до 5 лет по ходатайству органов государственной власти);

- о заключении мирового соглашения;
- о прекращении внешнего управления и об обращении в арбитражный суд с ходатайством о признании должника банкротом.

При наличии ходатайства собрания кредиторов о признании должника банкротом, а также в случае отказа арбитражного суда в утверждении отчета внешнего управляющего либо непредставления указанного отчета в установленный срок арбитражный суд может принять решение о признании должника банкротом и об открытии *конкурсного производства*. Конкурсное производство вводится на срок до шести месяцев. Арбитражным судом назначается *конкурсный управляющий*, который занимается реализацией процедур, связанных с ликвидацией должника:

- осуществляет инвентаризацию и оценку имущества должника;
- привлекает оценщика для оценки имущества должника в случаях, предусмотренных законодательством;
- занимается продажей этого имущества;
- уведомляет работников должника о предстоящем увольнении;
- производит расчеты с кредиторами и т.д.

После проведения инвентаризации и оценки имущества должника конкурсный управляющий приступает к продаже этого имущества на открытых торгах. Все имущество должника, имеющееся на дату открытия конкурсного производства и выявленное в ходе конкурсного производства, составляет *конкурсную массу*. Расчеты с кредиторами осуществляются в порядке очередности, предусмотренной в соответствии с *процедурой ликвидации* (см. 2.4.2). Требования каждой очереди удовлетворяются после полного удовлетворения требований предыдущей очереди. При недостаточности денежных средств должника они распределяются между кредиторами соответствующей очереди пропорционально суммам требований. Требования кредиторов, не удовлетворенные по причине недостаточности имущества должника, считаются погашенными.

Вне очереди за счет конкурсной массы погашаются требования кредиторов по текущим платежам преимущественно перед кредиторами, требования которых возникли до принятия заявления о признании должника банкротом. В случае, если прекращение деятельности организации должника может повлечь за собой техногенные или экологические катастрофы либо гибель людей, вне очереди также погашаются расходы на проведение мероприятий по недопущению возникновения указанных последствий.

Требования кредиторов по текущим платежам удовлетворяются в следующей очередности:

- в первую очередь удовлетворяются требования по текущим платежам, связанным с судебными расходами по делу о банкротстве, выплатой вознаграждения арбитражному управляющему;
- во вторую очередь удовлетворяются требования об оплате труда лиц, привлеченных арбитражным управляющим для обеспечения исполнения возложенных на него обязанностей;

- в третью очередь удовлетворяются требования по коммунальным платежам, эксплуатационным платежам, необходимым для осуществления деятельности должника;

- в четвертую очередь удовлетворяются требования по иным текущим платежам.

Требования кредиторов по текущим платежам, относящиеся к одной очереди, удовлетворяются в порядке календарной очередности.

После завершения расчетов с кредиторами конкурсный управляющий обязан представить в арбитражный суд отчет о результатах проведения конкурсного производства. Арбитражный суд после рассмотрения отчета выносит определение о завершении конкурсного производства. Это определение арбитражного суда является основанием для внесения в единый государственный реестр записи о ликвидации должника. С этого момента полномочия конкурсного управляющего прекращаются, конкурсное производство считается завершенным, а должник – ликвидированным.

На любой стадии рассмотрения арбитражным судом дела о банкротстве должник и кредиторы вправе заключить *мировое соглашение*. Мировое соглашение заключается в письменной форме и содержит положения о размерах, порядке и сроках исполнения обязательств должника и (или) о прекращении обязательств должника предоставлением отступного, новацией обязательства, прощением долга либо иными способами. Мировое соглашение может быть заключено после погашения задолженности по требованиям кредиторов первой и второй очереди. Мировое соглашение утверждается арбитражным судом, который выносит определение о прекращении банкротства.

Арбитражный суд прекращает производство по делу о банкротстве также в случае:

- признания в ходе наблюдения необоснованными требований заявителя, послуживших основанием для возбуждения производства по делу о банкротстве;

- восстановления платежеспособности должника в ходе финансового оздоровления или внешнего управления;

- отказа всех кредиторов, участвующих в деле о банкротстве, от заявленных требований или требования о признании должника банкротом;

- удовлетворения всех требований кредиторов в ходе любой процедуры, применяемой в деле о банкротстве;

- отсутствия средств для возмещения судебных расходов на проведение процедур, применяемых в деле о банкротстве, в том числе расходов на выплату вознаграждения арбитражному управляющему.