

Выдержки из книги «Экономика предприятия (фирмы): Учебник / Под ред. проф. О.И.Волкова и доц. О.В.Девяткина.- М.: ИНФРА-М, 2002.- 601с.»

Страница 39

ГЛАВА 2

ХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ

2.1. Основные направления и тенденции концентрации производства и капитала

Непрерывно меняющаяся ситуация на товарных рынках и конкуренция заставляют товаропроизводителей объединяться. В зависимости от размеров капитала, вида продукции, технологии производства и других факторов создаются различного типа хозяйственные объединения. В том числе формируются *хозяйственные горизонтальные объединения*, создаваемые на условиях партнерства, когда для развития производства и удержания рынков товаропроизводители не имеют достаточного собственного капитала и ищут партнеров, совместно с которыми можно сохранить рынки и повысить конкурентоспособность. Подобные объединения, как правило, охватывают малые и средние формы предпринимательства, хотя в последнее время они образуются и крупными товаропроизводителями. Основой их создания служит кооперация, необходимая при комплектовании конечной продукции, ее послепродажном обслуживании и ремонте. Подобные объединения эффективны в ряде отраслей машиностроения, энергетики, строительства.

Вертикальные хозяйственные объединения образуют предприятия, выполняющие отдельные стадии единого технологического процесса, например, от добычи сырья до получения из него готовой продукции. В частности, такими стадиями могут быть добыча железной руды, выплавка из руды чугуна, переплавка чугуна в стальные слитки, получение стального проката из этих слитков и выпуск готовых изделий типа железнодорожных рельсов, болтов, гаек, шурупов и т. д. Подобные объединения помимо металлургии охватывают переработку продукции сельского хозяйства, лесозаготовок, нефтехимии и др.

Объединения диверсификационного типа наиболее характерны для крупного капитала, который проникает во все сферы национальной и мировой экономики. Управляемый из единого центра транснациональный капитал формирует в мире новую производственно-финансовую среду коммерческой глобализации.

Развитие отдельных стран и мировой экономики в целом определяется не миллионами мелких и средних фирм, а гигантскими *транснациональными компаниями* (ТНК). Транснациональный капитал контролирует до половины мирового промышленного производства, примерно 63% мировой внешней торговли, 80% использования патентов и лицензий на новую технику и технологии. ТНК,

Страницы 40-41

на которые приходится не более 0,01—0,02% от общего числа коммерческих организаций в мире, контролируют от 75 до 90% мирового рынка продовольственных товаров, цветных и черных металлов, топлива и другой важнейшей продукции. Экономическая мощь отдельных ТНК, выраженная в показателе ВВП, сравнима с уровнем средних государств, что позволяет ТНК диктовать свою волю многим странам. Так, объем продаж американской корпорации *Genera! Motors* превышает ВВП таких стран, как Швейцария, Австрия и Швеция, вместе взятых. Обладая огромной экономической мощью транснациональный капитал практически свободен от контроля со стороны национальных государств.

Концентрация производства и капитала — не прихоть удачливых предпринимателей, это главное условие успешного развития современной экономики. Практика последних десятилетий доказывает, что экономика наиболее устойчива в странах, где в оптимальных пропорциях и вариантах сочетаются мелкие и крупные объединения, при ведущей роли крупных. Концентрация капитала при этом осуществляется главным образом за счет слияния мелких и средних фирм. Вместе с тем создаются объединения и крупных фирм, что позволяет им выживать и развиваться в условиях усиления конкуренции на мировом рынке. В мире появились сотни тысяч жизнеспособных предприятий, благополучие которых строится на фундаменте концентрации капитала и коллективизма. Различные формы владения собственностью и участия в прибыли позволяют фирмам во-

влекать в производство новый капитал и использовать в управлении коллективный разум и опыт. При этом рационально соединяются следующие факторы:

- имущество и капитал частных лиц, государственных и общественных организаций;
- рабочая сила;
- предпринимательская инициатива.

В результате развития тенденций к объединению капитала появились различные организационные и правовые формы предпринимательства, основанного на соединении интересов разных участников. Частные лица, которые из-за ограниченности личного капитала не в состоянии организовать собственное дело, создают коллективное предприятие. Они могут вложить свои средства в имущество действующего предприятия и стать его участниками. Если в прошлом капиталистическая система представляла собой в основном моновладельцев предприятий и наемных работников, то в настоящее время владельцами различных предприятий порой становятся тысячи участников, в том числе и наемные работники. Правда, большинство из них остаются лишь номинальными собственниками, без реального права голоса.

Объединительные процессы затрагивают не только мелких и средних товаропроизводителей, но и крупный капитал. Обострение конкурентной борьбы и технический прогресс вынуждают объединяться индустриальных и финансовых гигантов, которым разработка и реализация новых проектов в одиночку становится не только не выгодным, а нередко и непосильным делом. Гигантские конгломераты, объединяющие капитал и средства производства тысяч участников, становятся новой силой современной экономики.

Характер и задачи хозяйственных объединений

Хозяйственным объединением признается соединение юридических и физических лиц в единую хозяйственную структуру, обладающую правом юридического лица. Входящие в состав объединения юридические и физические лица именуются его членами или участниками. Хозяйственное объединение регистрируется в порядке, предусмотренном законом, и осуществляет предпринимательскую и иную деятельность в соответствии с действующим законодательством, учредительными документами и решениями собственных органов управления.

Создание объединения как формы предпринимательской деятельности направлено на использование эффекта масштаба производства, возможностей мобилизации ресурсов для обеспечения экономических, производственных, торговых и технологических преимуществ. В целях координации деятельности, защиты общих интересов и повышения эффективности капитала, а также в зависимости от конкретных условий и задач могут создаваться объединения в форме кооперативов, товариществ, акционерных обществ, ассоциаций, консорциумов, синдикатов и прочих союзов. В мировой практике все названные формы корпоративных союзов прочно заняли свое место в производственной, коммерческой и финансовой деятельности.

Основой для создания союзов обычно становятся сходный характер технологических процессов, взаимосвязанное и взаимозависимое развитие производства, необходимость комплексного по вертикали производственного процесса использования сырья и других ресурсов, диверсификация. Для эффективного развития и управления производством часто необходимы концентрация ресурсов и объединение усилий предприятий и организаций различной отраслевой принадлежности, что предполагает наличие специальных организационных форм управления межотраслевого характера.

Конкретные цели формирования хозяйственных объединений различны. Из них можно выделить следующие основные задачи:

- развитие и укрепление кооперации производственных, научных, проектных, строительных и других организаций и на их основе создание единого хозяйственного комплекса;

Страницы 42-43

- завоевание и удержание рынков сбыта за счет диверсификации и роста объема производства;
- закрепление поставщиков сырья, материалов, комплектующих изделий и прочих ресурсов;

- ускорение технического развития производства и на этой основе повышение качества продукции и снижение издержек производства.

Объединение в одну вертикальную хозяйственную структуру кооперирующихся предприятий позволяет им оперативно решать многие важнейшие задачи. Так, например, объединение разнопрофильных, но взаимосвязанных фирм в единый комплекс «Группа СТО» позволило им наладить выпуск конкурентоспособного оборудования для машиностроения, получить на него заказы и загрузить собственные мощности. В свою очередь, заказчики оборудования смогли получить комплексное технологическое решение своих производственных задач¹. Хозяйственные объединения создаются на основе учета взаимных интересов. Главные принципы их образования:

- добровольность выбора формы объединения;
- имущественное удельное равноправие партнеров, вступивших в объединение;
- свобода выбора организационной структуры и форм управления;
- выбор степени самостоятельности участников;
- ответственность только по обязательствам, взятым каждым партнером при вступлении в объединение.

По юридическому статусу хозяйственные образования могут быть разделены на две группы. Первая группа — объединения, действующие на постоянной правовой и хозяйственной основе. Вторая - ассоциации и временные объединения с правом свободного присоединения и выхода, а также свободного предпринимательства в рамках объединения.

С целью недопущения монопольного захвата рынков со стороны крупных объединений государственные органы осуществляют контроль их деятельности. Лишь частично допускается естественная монополия, когда создание конкурирующих малых и средних предприятий является нерентабельным. В первую очередь это относится к объединениям общенационального пользования: производителям электроэнергии, предприятиям водо- и газоснабжения, телефонной связи; другим объединениям, разрешение на создание которых осуществляется правительством. Но сам по себе размер объединения, определяемый расчетными показателями, такими как величина активов, число занятых, число держателей акций, объем продаж или размер прибыли, как правило, не является основанием для запрещения создания объединения.

2.2. Образование хозяйственных объединений

Инициаторами создания хозяйственных объединений могут выступать предприятия и организации различных форм собственности и граждане, а также государственные центральные и местные органы власти, определяющие стратегию развития федеральных и региональных хозяйственных комплексов. Инициаторы (учредители) создания хозяйственного объединения до подготовки учредительных документов определяют цели, задачи и организационно-правовую форму хозяйственного объединения, готовят технико-экономическое обоснование целесообразности его создания.

Учредителями общества могут выступать российские и иностранные физические и юридические лица, а также органы, уполномоченные управлять имуществом, находящимся в государственной (муниципальной) собственности. Число учредителей отдельных форм хозяйственных объединений частично регламентируется, но не ограничивается. Учредители подготавливают и заключают учредительный договор, утверждают устав объединения и подают в установленном порядке заявку на регистрацию. Органы государственной власти не могут выступать непосредственно в качестве учредителей хозяйственного объединения. Участие иностранных физических и юридических лиц в хозяйственных объединениях регулируется государственными законодательными актами.

Учредительными документами хозяйственного объединения являются учредительный договор и устав объединения. Устав должен включать следующие положения:

- наименование и местонахождение хозяйственного объединения;
- наименование и местонахождение учредителей объединения;
- цели и задачи создания объединения;
- функции, передаваемые учредителями хозяйственному объединению;

- органы управления объединением, их компетенция, порядок принятия ими решений; ответственность органов управления;
- имущество объединения; размер уставного капитала и порядок его образования; доля каждого учредителя; возможность изменения и передачи доли;
- права и обязанности учредителей; ответственность учредителей объединения;
- порядок и условия вступления в хозяйственное объединение и выхода из него;
- срок деятельности хозяйственного объединения.

Устав хозяйственного объединения по форме может содержать и другие положения, отражающие особенности объединения.

Страницы 44-45

Учредительный договор фиксирует цели и задачи учредителей хозяйственного объединения и определяет следующие положения:

- * порядок совместной деятельности по созданию объединения;
- * условия передачи имущества учредителей в собственность и ведение объединения;
- » порядок участия учредителей в деятельности объединения;
- * органы управления хозяйственным объединением;
- » условия и очередность распределения прибыли и убытков между учредителями;
- * правила вступления новых членов в состав объединения и выхода из него действующих.

Государственная регистрация хозяйственных объединений производится в общем порядке, установленном для предприятий и предпринимательской деятельности. Место регистрации должно соответствовать почтовому адресу объединения, который определяется учредителями и указан в учредительных документах. Учредители объединения при необходимости представляют в органы регистрации наряду с учредительными документами заключение антимонопольного комитета. В случае, когда в состав учредителей входят государственные или муниципальные предприятия, при регистрации дополнительно представляется письменное согласие органов по управлению государственным имуществом.

Образование уставного капитала (фонда) объединения

Для создания объединения и обеспечения его деятельности образуется *уставный капитал (фонд)*. До регистрации учредители обязаны внести, как правило, не менее 50% указанного в учредительных документах вклада в уставный капитал, что подтверждается бухгалтерскими и банковскими документами. Но каждый участник после регистрации (перерегистрации) объединения обязан полностью внести свою долю не позднее чем через 12 месяцев. В случае невыполнения этого обязательства в установленный срок участник уплачивает неустойку.

Участник объединения может с согласия остальных участников уступить свою долю (часть доли) участникам этого объединения или третьим лицам. Такое согласие не требуется при образовании открытого акционерного общества. В остальных случаях участники объединения пользуются преимущественным правом приобретения допускаемой доли (части доли). При выходе участника из объединения ему выплачивается стоимость части имущества объединения, пропорциональная его доле в уставном капитале. Вклады участников объединения могут быть представлены в виде:

- денежных средств (в рублях и иностранной валюте);
- различных видов имущества (здания, сооружения, оборудование, сырье, топливо и др.);
- прав пользования землей, водой и другими природными ресурсами;
- иных имущественных прав (в том числе неиспользованных изобретений, ноу-хау).

Стоимость взноса выражается в рублях независимо от формы его внесения. Денежные взносы перечисляются участниками на счета объединения в обслуживающие его банки. Деньги в иностранной валюте пересчитываются в рубли по установленному курсу. Оценка имущества, вносимого в уставный капитал, определяется участниками объединения на основе текущих рыночных цен. В случаях когда имущество передано участником не во владение, а только в пользование объединения, размер вклада и соответственно доля участника определяются исходя из арендной платы за пользование этим имуществом.

2.3. Организационно-правовые формы объединений

По форме собственности объединения могут быть государственными, муниципальными, частными, с участием иностранных юридических лиц и смешанными. По степени самостоятельности различают участников объединений с сохранением юридического лица, без сохранения юридического лица, со смешанной формой участия. Степень самостоятельности участников определяется организационно-правовой формой объединения и принятым соглашением между ними. Объединение может создаваться как временное образование, срок деятельности которого устанавливается по соглашению, а также на постоянной основе — объединение, срок действия которого не определен.

По уровню и направлениям интеграции объединения могут быть отраслевыми, межотраслевыми, национальными и транснациональными. *Отраслевыми* называются объединения, которые состоят в основном из участников одной отрасли производства. *Межотраслевыми* признаются объединения, которые состоят из двух и более участников различных отраслей производства.

В зависимости от территориального признака размещения и состава участников объединения могут быть национальными, местными и международными (транснациональными). К *национальным* относятся объединения, которые состоят из участников как одной, так и нескольких отраслей производства, поставляющих продукцию на национальный (российский) рынок. *Местными (региональными)* признаются объединения, которые состоят из участников, расположенных в нескольких городах и районах одной области

Страницы 46-47

(республики) и поставляющих продукцию на местные рынки. *Международными (транснациональными)* называются объединения, в состав которых входят один или несколько участников, являющихся нерезидентами.

По типу организационно-правовой структуры хозяйственные объединения создаются в форме товариществ, кооперативов и акционерных обществ (полных, смешанных, закрытых и открытых), обществ с ограниченной ответственностью, а также финансово-промышленных групп и холдинговых компаний. По форме организации управления объединения могут быть основаны на принципах доверительного управления (траст), организации холдинговой компании или равноправного участия собственников капитала в управлении. Доверительное управление осуществляется одним или группой доверенных лиц, являющихся профессиональными менеджерами и, как правило, работающих в объединении по найму (контракту). В этом случае функции собственности и управления разделяются. Управление, основанное на принципах организации холдинга, осуществляется холдинговыми компаниями — держателями контрольных пакетов акций (паев, долей) или выборными лицами из числа участников, чьи полномочия определяются учредительными документами объединения. Предприятия, входящие в состав объединения, в ряде случаев могут сохранять полную самостоятельность и права юридического лица и отвечать по обязательствам объединения только переданным объединению имуществом.

Объединение в соответствии с действующим законодательством ведет бухгалтерский и статистический учет и составляет отчетность. Объединение публикует данные о своей деятельности, сводные отчеты и балансы в порядке, установленном законом. Информация, содержащая коммерческую тайну, не сообщается и не публикуется. Государственные органы, имеющие право осуществлять в пределах своей компетенции проверку деятельности объединения, обязаны сообщать ему результаты проверок. Должностные лица объединения, допустившие нарушения законодательства о порядке представления государственной статистической отчетности, привлекаются к ответственности.

2.4. Производственные кооперативы (артели)

Понятие производственного кооператива

Производственным кооперативом (артелью) признается добровольное объединение граждан, образованное для совместной производственной и иной хозяйственной деятельности. Создание и деятельность кооператива (артели) основано на личном трудовом и ином участии и объединении имущественных паевых взносов его членов. Кооператив является юридическим лицом — коммерческой организацией, имеет фирменное наименование. Кооператив образуется исключительно по решению его учредителей. Согласно российскому законодательству, число членов

кооператива не может быть менее пяти человек. Членами кооператива могут быть граждане Российской Федерации, иностранные граждане, лица без гражданства, а также юридические лица. Последние участвуют в деятельности кооператива через своего представителя в соответствии с уставом кооператива. В уставе должно определяться фирменное наименование кооператива, включающее слова «производственный кооператив» или «артель». В нем обязательно указывается его местонахождение, а также содержатся условия, касающиеся размера паевых взносов членов кооператива. Уставом определяется характер и порядок трудового и иного участия членов кооператива в его деятельности, их ответственность за нарушение обязательств по личному трудовому и иному участию. В этом документе устанавливается порядок распределения прибыли и убытков кооператива, размер и условия субсидиарной ответственности членов кооператива по его долгам, определяется также состав и компетенция органов управления кооперативом и порядок принятия ими решений. Уставом регламентируется порядок выплаты стоимости пая или выдачи соответствующего имущества лицу, прекратившему членство в кооперативе, а также порядок вступления в кооператив новых членов.

Имущество и паевой фонд кооператива

Кооператив может иметь в собственности любое имущество, за исключением отнесенного законодательством к государственной или муниципальной собственности. Имущество образуется за счет паевых взносов членов кооператива, прибыли от собственной деятельности, кредитов, иных допускаемых законодательством источников. Паявым взносом могут быть деньги, ценные бумаги и прочие материальные ценности, а также объекты интеллектуальной собственности.

Имущество, находящееся в собственности кооператива, делится на паи его членов в соответствии с уставом. При этом пай состоит из паевого взноса члена кооператива и соответствующей части чистых активов, за исключением неделимого фонда. Оценка паевого взноса проводится при образовании кооператива по взаимной договоренности его членов на основе сложившихся на рынке цен. При вступлении в кооператив новых членов оценка производится комиссией, назначаемой правлением кооператива. Член кооператива вправе передать свой пай или его часть другому члену кооператива, если уставом кооператива не предусмотрено иное. Передача пая влечет за собой прекращение членства в кооперативе. Передача полного пая (его части) гражданину, не являющемуся членом кооператива, допускается лишь с согласия членов кооператива.

Страницы 48-49

В этом случае члены кооператива обычно пользуются преимущественным правом покупки такого пая (его части).

Паевые взносы образуют паевой фонд кооператива, размер которого определяет минимальный размер имущества кооператива, используемого в качестве гарантии кредитов. Кооператив не вправе выпускать акции для пополнения паевого фонда и уставного капитала.

2.5. Товарищества

Хозяйственные *товарищества* создаются в форме полного товарищества или товарищества на вере (коммандитного товарищества). *Полным товариществом* признается объединение двух и более предпринимателей (участников). Создаваемая ими фирма (путем объединения капитала и заключения договора) предусматривает осуществление совместной предпринимательской деятельности и полную (неограниченную) имущественную ответственность участников по обязательствам товарищества. Представительство и действия от имени полного товарищества любого из его участников признаются деятельностью самого товарищества, если иное не предусмотрено учредительными документами товарищества. Изменение состава участников товарищества влечет за собой прекращение его деятельности.

Товариществом на вере (коммандитным, или смешанным товариществом) признается объединение, в котором один или несколько его действительных членов несут полную (неограниченную) ответственность по обязательствам товарищества всем принадлежащим им имуществом, а остальные члены-вкладчики несут ответственность, связанную с деятельностью товарищества, в пределах принадлежащей им доли капитала товарищества, включая неоплаченную ими часть своего вклада. Товарищество на вере, как и полное товарищество, может быть создано:

- без учреждения нового юридического лица (в таком случае вклады участников товарищества отражаются на балансе одного из действительных членов товарищества);
- с учреждением нового юридического лица и с обособленным имуществом (вклады участников при этом отражаются на балансе товарищества).

Представительство и действия от имени полного или смешанного товарищества любого из действительных его членов признаются деятельностью самого товарищества, если учредительными документами товарищества не предусмотрено иное. Собственное наименование товарищества должно включать слова «полное товарищество» или «товарищество на вере». В нем указывается один или несколько действительных членов товарищества. В случае если в наименовании полного товарищества указаны не все его участники, оно должно содержать слова «и компания» или иные слова, указывающие на наличие других участников.

Для образования фирмы *к* виде товарищества достаточно двух учредителей. При этом один из них может быть директором, другой — главным бухгалтером с правом подписи. Для регистрации товарищества нужны протокол учредительного собрания и учредительный договор. В протоколе фиксируется согласие между сторонами о создании фирмы, определяется вид деятельности, название фирмы, устанавливается ее адрес. В учредительном договоре определяются взносы сторон в уставный капитал фирмы, распределение дохода и степень ответственности договаривающихся сторон. На основе протокола и учредительного договора составляется устав по стандартному образцу, единому для всех форм и видов фирм (предприятий) и предпринимательства.

2.6. Общества с ограниченной ответственностью

Фирмы, образованные на основе *общества с ограниченной ответственностью*, — это производственные и иные коммерческие организации, созданные по соглашению юридическими лицами и гражданами путем объединения их вкладов в целях осуществления хозяйственной деятельности и получения дохода. Такие общества являются юридическими лицами. Согласно российскому законодательству, число участников общества с ограниченной ответственностью не должно превышать предела (допустим, 50 участников), установленного для подобного общества. В противном случае в течение года оно подлежит преобразованию в акционерное общество. Помимо того, общество не может иметь в качестве единственного участника другое хозяйственное общество, состоящее из одного лица.

Участники общества с ограниченной ответственностью несут материальную ответственность в пределах их вкладов. Каждое общество имеет фирменное наименование, в котором указываются вид и предмет его деятельности. Общества могут от своего имени заключать договоры, приобретать имущественные и личные неимущественные права и нести обязанности, быть истцами и ответчиками в арбитраже, суде, третейском суде. Общество может состоять из двух и более участников. В их числе могут быть предприятия, учреждения, организации, государственные органы, а также граждане. Общество может создавать филиалы, действующие в качестве его обособленных подразделений, и открывать представительства на территории России. При этом филиалы и представительства не пользуются статусом юридического лица. В то же время общество может иметь дочерние и зависимые от него хозяйственные структуры с правами юридического лица.

Страницы 50-51

Высшим органом общества является общее собрание. Члены общества могут участвовать в управлении в порядке, определяемом учредительными документами, получать часть прибыли (дивиденды) от деятельности общества, а также информацию об этой деятельности. Участники общества обязаны вносить вклады в порядке, размере и способами, предусмотренными учредительными документами.

2.7. Акционерные общества

Акционерное общество (АО) представляет собой форму объединения средств производства и капитала за счет выпуска, размещения и продажи акции. Различие между артелью, товариществом, обществом с ограниченной ответственностью, с одной стороны, и акционерным обществом — с другой, состоит главным образом в том, что в первом случае объединяются люди (предприниматели) со своим имуществом для совместной работы, а во втором — объединяется,

прежде всего, капитал для его совместного использования. В том и другом случае участники объединения несут ответственность за результаты его деятельности, прежде всего, своими вкладами.

Акционерное общество создается на основе добровольного соглашения юридических и физических лиц (в том числе иностранных), которые объединяют свой капитал, представленный в форме установленного ими количества ценных бумаг (акций), предназначенных для продажи. Пуская в коммерческий оборот акции, их владельцы ставят целью извлечение прибыли. Акционерное общество;

- является юридическим лицом;
- несет имущественную ответственность перед государством и кредиторами;
- располагает имуществом, полностью обособленным от имущества отдельных лиц, в том числе от акционеров;

- владеет и управляет наличным акционерным капиталом, разбитым на части (акции);
- извлекает прибыль за счет коммерческого оборота акционерного капитала.

Объединения акционерного типа получают следующие преимущества:

- .способность привлекать дополнительные инвестиции путем выпуска акций;
- t ограничение имущественной ответственности партнеров-акционеров только стоимостью принадлежащих им акций;
- снижение предпринимательского риска за счет роста масштабов оборота;
- » облегчение перелива капитальных средств из отрасли в отрасль путем продажи и покупки акций.

Акционерное общество функционирует обычно бессрочно, если его уставом не предусмотрено иное. Передача доли собственности (акций) осуществляется через продажу акций (иногда учредительные документы могут устанавливать иной порядок). Появление дополнительных владельцев акций оговаривается уставом. Функцию управления выполняет правление, которое выбирает исполнительные органы (директора, его заместителей, главного бухгалтера и др.).

Уставный капитал АО представляет собой определенную номинальную стоимость суммы акций, приобретенных акционерами. Размер уставного капитала определяется учредителями общества исходя из потребностей в денежных и иных средствах для начала его деятельности. Общество несет ответственность перед кредиторами в пределах не только уставного капитала, но и всей стоимости его имущества. Уставный капитал в момент учреждения общества должен состоять из оговоренного числа акций, кратного десяти, одинаковой номинальной стоимости. Обычно устанавливается нижняя граница уставного капитала, которая, например, в России - в конце XX столетия не могла быть менее 100 тыс. руб. Вкладом участника общества могут быть денежные средства в рублях и иностранной валюте, а также здания, сооружения, оборудование и другие материальные ценности, ценные бумаги, включая изобретения, патенты, права пользования землей, водой и другими материальными ресурсами. Стоимость имущества определяется общим собранием участников.

Для погашения непредвиденных затрат, а также в целях равномерного включения текущих расходов в издержки производства и обращения в обществе создается резервный фонд в размере не менее 5—20% от уставного капитала. Формирование резервного фонда осуществляется путем ежегодных отчислений, размер которых, как правило, не может быть менее 5% от суммы чистой прибыли.

Стоимость имущества АО может превосходить уставный капитал или быть равным ему. Законодательные нормы часто предусматривают необходимость превышения стоимости имущества над уставным капиталом (в противном случае может быть затруднено распределение прибыли между акционерами). Если АО в данном году понесло финансовые убытки, что привело к уменьшению стоимости имущества, то в следующем году общество должно использовать часть прибыли для выравнивания указанного в уставе соотношения.

Уставный капитал АО пополняется двумя способами;

- через публичную подписку на акции (распродажу);
- через распределение дополнительных акций среди учредителей.

В первом случае образуется открытое АО, во втором — закрытое. *Акции открытого акционерного общества* могут переходить от од-

Страницы 52-53

ного лица к другому без согласия других акционеров. *Акции закрытого акционерного общества* распределяются среди его участников, их передача третьим лицам осуществляется только при согласии членов общества. Число участников закрытого акционерного общества не должно превышать нормы, установленной законом. В противном случае оно подлежит преобразованию в течение года в открытое акционерное общество. Разновидностью закрытого акционерного общества могут быть так называемые народные предприятия.

Для образования АО законодательство большинства стран требует при его регистрации оплаты не всего акционерного капитала, а только его части, но не менее 50%. Остальная часть капитальных средств может быть внесена через определенное время, как правило, в течение года. Изменение величины уставного капитала может происходить как в сторону его увеличения, так и уменьшения. Увеличение уставного капитала достигается обычно выпуском новых акций или увеличением номинальной стоимости акций. Уменьшение уставного капитала происходит за счет снижения номинальной стоимости акций или выкупа части акций у их владельцев с последующим их аннулированием.

Акционерные общества вправе создавать на территории Российской Федерации и за рубежом филиалы и представительства. Последние наделяются основными и оборотными средствами за счет имущества общества, которые учитываются на его отдельном балансе, а также на самостоятельном балансе филиалов. Руководители филиалов и представительств действуют на основании доверенности, полученной от АО.

Акция

Акция — ценная бумага, свидетельствующая о внесении владельцем установленной суммы денег в капитал акционерного общества и дающая право на получение ежегодного дохода — дивиденда из прибыли указанного общества. Акции могут быть различных видов, но основными являются именные, акции на предъявителя, простые и привилегированные.

Именная акция закрепляется за акционером посредством занесения его фамилии в саму акцию и в книгу записей. Передача именной акции (прав на нее) осуществляется путем передаточной надписи и отражением ее в книге общества. *Акция на предъявителя* подобно деньгам принадлежит ее фактическому владельцу и не закрепляется за каким-либо конкретным лицом. Свободная передача такой акции другому лицу означает автоматическую смену ее владельца. *Простые акции* позволяют получать доход в зависимости от результатов деятельности АО, а также принимать участие в управлении и голосовании на общем собрании акционеров.

Привилегированные акции отличаются от простых заранее установленной суммой дохода (дивиденда) на акцию независимо от результатов работы АО, а также первоочередностью выплат возвратных сумм при ликвидации АО или его реорганизации. Главная слабость привилегированных акций в том, что они не дают права голоса на общем собрании акционеров.

Обычно акция содержит следующие реквизиты:

- наименование акционерного общества и ценной бумаги;
- вид акции, ее номер и дата выпуска;
- номинальная стоимость, имя держателя (для именной акции);
- количество выпускаемых акций;
- срок уплаты дивидендов и др.

Взамен акций акционеру нередко выдается сертификат на все принадлежащие ему акции. *Сертификат акции* представляет собой ценную бумагу, которая является свидетельством владения определенным числом акций общества. Сертификат содержит все необходимые реквизиты акций, которые он замещает.

Интересы и права акционеров защищены законом. В частности, не допускается изменение вида акций, их количества и номинальной стоимости без решения общего собрания акционеров. Вопросы дополнительной эмиссии акций, изменения их номинальной стоимости, а также реорганизации и слияния обществ решаются на собрании акционеров. В процессе реорганизации не до-

пускается размещение акций среди лиц, не являющихся акционерами реорганизуемого общества. Новые акции или иные выданные вместо них ценные бумаги не могут содержать какие-либо требования, ограничивающие права их владельцев. Выбор акций или иных ценных бумаг, выпускаемых акционерным обществом для обмена, может осуществляться только по желанию владельца. Выплата держателям акций объявленных обществом дивидендов не может производиться, если на дату их выплаты акционерное общество отвечает признакам несостоятельности (банкротства). Выплата дивидендов в этих случаях должна быть отменена или отсрочена.

Управление акционерным обществом

Органы управления акционерным обществом могут иметь двух- и трехзвенную структуру. Двухзвенная структура включает в себя общее собрание акционеров и исполнительный орган (правление, генеральный директор). При трехзвенной структуре к ним добавляется совет директоров (наблюдательный совет).

Общее собрание акционеров является высшим органом управления обществом. Участие в нем позволяет реализовать право управления членов АО, владеющих простыми акциями. Количество принадлежащих акционеру простых акций определяет и количество

Страницы 54-55

голосов на общем собрании (одна акции — один голос). Собрание правомочно решать такие вопросы, как определение генеральной линии развития общества, изменение устава, создание филиалов и дочерних предприятий, утверждение результатов деятельности АО, избрание правления, определение размера дивидендов на каждую акцию. Правомочность общего собрания определяется в различных странах по-разному, но, как правило, простым большинством *присутствующих*: 50% голосов плюс одна акция. Наиболее важные" решения могут приниматься не простым большинством голосов, а квалифицированным, например $\frac{3}{4}$ голосов. Собрание акционеров созывается не реже одного раза в год.

Совет директоров осуществляет руководство стратегической деятельностью общества. В его компетенцию входят;

- созыв общего собрания акционеров;
- назначение исполнительного органа;
- определение стратегии развития общества;
- составление отчетов о деятельности АО и их представление общему собранию акционеров

и в государственные органы и т. д.

Для текущего административного руководства обществом назначается единоличный исполнительный орган — *Генеральный директор*, а при необходимости коллегиальный исполнительный орган — *Правление*.

Полномочия и функции исполнительного органа определяются Уставом АО.

Контроль за деятельностью исполнительного органа осуществляется *ревизионной комиссией*, создаваемой собранием акционеров. Причем члены правления или директор не могут быть членами ревизионной комиссии. Ревизионная комиссия проводит ревизии по поручению Совета директоров, по собственной инициативе либо по требованию акционеров, составляя заключение по годовым отчетам и балансам. Без заключения ревизионной комиссии баланс общества не подлежит утверждению собранием акционеров. Внешняя проверка финансовой и хозяйственной деятельности общества в целом при необходимости осуществляется независимыми аудиторскими службами, а в случае необходимости государственными органами в пределах их компетенции.

Прекращение деятельности общества происходит путем его *реорганизации* (слияния, присоединения, разделения, выделения, преобразования) или ликвидации. При реорганизации общества вносятся необходимые изменения в учредительные документы и реестр государственной регистрации, а при его ликвидации — соответствующая запись в реестр. Реорганизация общества влечет за собой переход прав и обязанностей, принадлежащих обществу, к его правопреемникам. При ликвидации общества назначается лик-

видационная комиссия, к которой переходят полномочия по управлению делами общества. Имеющиеся у общества денежные средства, включая выручку от продажи его имущества при ликвидации, направляются в следующем порядке:

- на расчеты с бюджетом;
- + оплату труда работников общества;
- выплаты кредиторам;
- + выполнение обязательств перед держателями облигаций, выпущенных обществом.

Остальная часть денежных средств распределяется ликвидационной комиссией между участниками общества в порядке, предусмотренном законодательством и учредительными документами. Имущество, переданное обществу участниками в пользование, возвращается в прежней форме.

2.8. Народные предприятия

В соответствии со сложившейся практикой *народное предприятие* представляет собой разновидность закрытого акционерного общества с нижним ограничением числа участников (не менее *n* человек). Основные положения создания и функционирования народного предприятия в условиях России сводятся к следующему:

- предприятие создается на добровольной основе, с достаточной численностью работников. Оно может формироваться путем преобразования любой коммерческой организации, основанной на частном капитале;
- работникам народного предприятия должно принадлежать не менее 75% уставного капитала. Но владельцами паев предприятия может быть лишь ограниченное число работников, как правило, до 10% от их общей численности на предприятии;
- вновь принимаемые работники наделяются акциями (паями) обычно в зависимости от их личного вклада;
- один работник может владеть ограниченным числом акций. При увольнении он обязан продать принадлежащие ему акции (паи) народному предприятию, последнее обязано их купить. При этом возможна частичная продажа акций внутри предприятия;
- в управлении предприятием при принятии решений допускается голосование по принципу «один пайщик — один голос» независимо от числа принадлежащих акционеру акций;
- размер оплаты труда руководителей строго ограничен. Вместе с тем избранный директор предприятия наделяется широкими полномочиями. Он может быть одновременно и председателем наблюдательного совета предприятия.

Страницы 56-57

Считается, что создание народных предприятий ведет к улучшению социального климата на предприятиях. Отношения наемного труда и капитала заменяет партнерство. Вместо выплаты тарифных ставок и окладов работники получают процент от дохода предприятия в зависимости от количества принадлежащих им паев (акций) и трудового вклада.

Несмотря на то, что российским законодательством задерживается правовое оформление народного предприятия, однако на практике по его правилам в конце XX в. в стране работали уже многие коллективы. Например, картонно-бумажный комбинат в Набережных Челнах, объединение «Микрохирургия глаза», Казанское акционерное общество «Хитон» и др. Практика подтверждает перспективность и целесообразность создания такого рода предприятий.

2.9. Объединения крупного капитала

Наряду с развитием малого предпринимательства под маркой одной фирмы идет процесс концентрации капитала. В этом заинтересовано и государство. Активная экономическая политика страны при отсутствии прямого непосредственного государственного вмешательства возможна лишь при наличии крупных промышленно-финансовых структур, способных самостоятельно обеспечить сбалансированность экономики и выход производства на новый технологический уровень развития. В индустриально развитых странах наиболее крупные промышленно-финансовые группы занимают ведущие позиции в экономике, определяют технический уровень производства и темпы развития национального хозяйства. Высокие темпы развития экономики Японии, ФРГ, Южной Кореи и ряда других стран обеспечивались главным образом за счет выдвижения на передний план промышленных гигантов: «Мицуби-си», «Тоета мотор», «Даймлер-Бенц», «Сименс», «Самсунг», «Дэу» и др.

Совокупный годовой объем продаж шести финансово-промышленных гигантов Японии в 1996 г. равнялся примерно 600 млрд долл., а вместе с обслуживающими их малыми и средними предприятиями — около 800 млрд долл., т. е. примерно 20% валового национального продукта страны. Аналогичная картина наблюдается во всех индустриально развитых странах¹. Лицо супердержавы — США определяют не миллионы микроскопических фирм, а компании-гиганты типа «Форд мотор», «Дженерал электрик», «Интел корпорэйшн» и др.

Основная выгода от создания крупных интегрированных структур заключается в преимуществах объединения капитала в сфере технологического развития, маркетинга, рекламы, продвижения товара к потребителю, снижения внепроизводственных расходов. В современной конкурентной борьбе поражение нередко терпят даже компании-гиганты, что заставляет их объединяться в еще более крупные структуры.

Так, французская фирма «Рено» с числом работающих около 150 тыс. человек в 1995 г. понесла убытки в размере 1,7 млрд франков, а в 1996 г. — около 2 млрд франков¹, после чего выразила готовность объединиться с другой фирмой.

В сложившейся ситуации процесс поиска партнеров и создания объединений вышел за пределы отдельных стран и принял международный характер. Значение транснациональных корпораций (ТНК) во второй половине XX в. во всем мире возросло. К тому времени общемировой объем активов зарубежных филиалов транснациональных компаний составил 9 трлн долл. По оценкам экспертов, динамика роста всех показателей международного производства позволяет говорить о формировании на базе национальных экономик мирового хозяйства².

Ассоциация электронной промышленности Японии и конце XX в. вышли с предложением о создании всемирного совета производителей микросхем с целью укрепления отношений между производителями и пользующимися этой продукцией. Предложение получило одобрение со стороны Европейского сообщества и компаний США.

Гигантские транснациональные объединения создаются в области авиастроения, космической техники, добычи и транспортировки нефти и газа, морских и железнодорожных перевозок, в сфере банковского капитала и др. Компании-гиганты, объединяясь по интересам и отдельным проектам, как правило, стремятся не терять полностью самостоятельности. В рамках объединения они несут ответственность по его обязательствам в размере своего вклада. Это, конечно, не исключает возможности слияния и поглощения компаниями-гигантами более слабых партнеров.

Намереваясь впоследствии поглотить одного из американских гигантов в авиастроении — фирму «Крайслер», немецкая корпорация «Даймлер-Бенц» в 1998 г. приступила к образованию совместного холдинга «Даймлер-Крайслер». Основной мотив создания нового холдинга — концентрация капитала и интеллектуального потенциала сторон с целью расширения и укрепления позиций на мировом рынке. Общая численность персонала холдинга к моменту объединения составила около 0,4 млн человек, а совместный капитал — примерно 70 млрд долл.¹

Страницы 58-59

Разукрупнение предприятий в России, по данным аналитиков, носит иррациональный смысл, осуществляется далеко не по экономическим соображениям и не идет на пользу дела¹.

Механизм создания крупных объединений

Советская экономика в прошлом опиралась в основном на крупные предприятия и объединения. Создавать их заново в России практически не требовалось. В основном при создании новых объединений в странах, возникших на территории бывшего СССР, восстанавливались оборванные связи между партнерами по кооперации. Разумеется, при этом менялись участники, существенно корректировались их правовые взаимоотношения, пересматривались задачи, изменялся механизм управления. Таким образом, в целом путь и механизмы образования холдинговых компаний, финансово-промышленных групп, а также крупных диверсифицированных концернов на территории бывшего СССР во многом отличаются от механизма создания подобных хозяйственных структур в странах Запада.

Обычный путь оформления западных национальных и транснациональных корпораций начинается с удачной инициативы отдельных предпринимателей. Первоначально в одиночку, или объединившись на основе собственного и заемного капитала, предприниматели интенсивно нара-

щивают свое состояние, захватывают крупные сектора производства, торговли, финансового оборота и начинают подавлять конкурентов, скупая их предприятия, торговые дома, долю банковского капитала.

Примером подобно» эволюции может служить итальянский концерн «Ферруци». Основатель концерна Серафино Ферруци начинал с мелкой торговли сельскохозяйственным сырьем, потом наладил собственное производство строительных материалов, спрос на которые в послевоенные годы был высоким. Через 15 лет компания «Ферруци» вышла на между народные рынки, занимаясь строительством, размещением сети товарных складов на американском континенте, закупая морские суда для трансатлантических перевозок грузов, приобретая крупные земельные участки в США, Бразилии и Аргентине. Резко расширилась область коммерческих интересов концерна. Это и строительство новых заводов, и скупка активов действующих предприятий по производству химических и строительных материалов, лекарств, по выработке электроэнергии. Наряду с торговлей, которая остается основной сферой деятельности концерна, «Ферруци» вторгается в страховое дело, сферу научно-исследовательских и проект] ю-конструкторе к их работ' В конце 1980-х годов «Ферруци» — диверсифицированный гигант мирового уровня с годовым оборотом и 23 млрд долл. занимал 14-е место среди крупнейших компаний Западной Европы. Его предприятия размещены во многих странах мира'.

Аналогичный с «Ферруци» путь развития прошла и одна из самых крупных южнокорейских компаний «Дэу». Ее основатель и президент Ким У Джунг is 1967 г. начинал с капитала примерно 4000 долл. А уже к 1992 г. годовой объем продаж компании составил 19 млрд долл., и «Дэу» стала транснациональной компанией. В Корее и других странах «Дэу*> производит морские суда и автомобили, тяжелые станки и роботы, средства связи и бытовые приборы, ткани и многое другое.

Роль и значение крупного капитала определяется объективными условиями, в которых он возникает и действует. Успех одиночек не является всеобщим правилом. Сотни тысяч мелких предпринимателей так и остаются на прежнем уровне. Нередко они разоряются и поглощаются более сильными конкурентами. Лишь единицы — мизерное число мелких фирм становятся компаниями-гигантами, составляющими основу экономики индустриально развитых стран мира.

В современной экономике преобладают такие формы корпоративных отношений, как холдинговые компании, концерны, синдикаты, ассоциации, финансово-промышленные группы, консорциумы. Каждая из названных форм имеет как общие черты, свойственные всякому объединению, так и свои особенности. Все они

Страницы 60-61

направлены на использование преимуществ крупного капитала, но отличаются друг от друга:

- конкретными стратегическими целями и текущими задачами, которые ставятся объединением;

- структурой участников;

- установленными имущественными и правовыми отношениями.

В России и странах Содружества Независимых Государств (СНГ) в конце XX в. наибольшее развитие получили формы холдингов и финансово-промышленных групп.

2.10. Холдинги

Холдинговая компания образуется, когда одно акционерное общество овладевает контрольными пакетами акций других акционерных фирм с целью финансового контроля за их работой и получения дохода на вложенный в акции капитал. Различают два типа холдингов;

- *чистый холдинг*, когда через систему участия в акционерном капитале других фирм холдинг-компания занята лишь тем, что получает и наращивает доходы на вложенный капитал;

- *смешанный холдинг*, когда холдинговая компания занимается самостоятельной предпринимательской деятельностью и одновременно с целью расширения сферы влияния захватывает контрольные пакеты акций новых зависимых фирм и филиалов.

Чистые холдинги, как правило, возглавляются крупными банками, в то время как во главе смешанного холдинга может находиться любое крупное объединение, преимущественно связанное с производством. Естественно, эта классификация достаточно условна. Диверсифицированные

современные объединения могут быть холдингами по отношению к своим дочерним фирмам и одновременно сами могут входить в качестве дочерних фирм в состав других, более могущественных холдингов. Такая форма объединения часто используется для проведения единой политики и контроля за соблюдением интересов головной холдинговой компании. Гигантские холдинги могут контролировать финансовую деятельность сотен акционерных обществ, включая крупные концерны и банки. Их собственный капитал и активы при этом часто бывают в несколько раз меньше суммарного капитала дочерних фирм. Некоторые компании создаются с большой долей участия государственного капитала, что позволяет правительству контролировать и регулировать развитие отдельных важнейших отраслей экономики страны.

После распада СССР в России холдинги и другие объединения создавались не только ради прибыли, но и для сохранения прежних производственных связей и взаимопомощи, без которых не могли бы функционировать многие отрасли экономики. Перечисляя в распоряжение холдинга часть прибыли, предприятия получили взамен поддержку при заключении договоров на поставку сырья и материалов, топлива и других средств производства, а также помощь при организации сбыта своих изделий. Имея свои банки или крупные суммы на счетах в других банках, холдинги предоставляют дочерним предприятиям льготные кредиты, оказывают помощь в вопросах технического перевооружения производства.

Так, АО «АСМ-холдинг», которое с 1992 г. объединило 146 предприятий, в том числе десятки крупнейших автомобильных, тракторных и других машиностроительных заводов из всех стран СНГ, действовало самостоятельно на правах многостороннего договорного и консультативного органа. В составе АО были образованы: инвестиционный Автобанк с многомиллиардным оборотом; коммерческий центр, решающий вопросы материально-технического обеспечения предприятий холдинга в масштабах стран на территории бывшего СССР; внешнеторговое общество; товарно-фондовая биржа; аудиторская фирма; финансово-расчетный клиринговый центр с филиалами в ряде республик и другие научно-технические и коммерческие органы.

В кризисном 1992 г. при общем спаде производства в странах СНГ на 20—30% и более АО «АСМ-холдинг» удержало объем производства на уровне 94% по отношению к 1991 г.¹, что подтверждает эффективность работы объединения. С целью сдерживания роста цен на конечную продукцию участники «АСМ-холдинга» в 1996 г. приняли решение о замораживании цен на комплектующие изделия при расчетах внутри холдинга. Число участников холдинга к этому времени увеличилось до 167. предприятий и организаций из стран СНГ. Однако, как показала практика, невозможно полностью компенсировать отсутствие (как это было в 1990-е годы) рациональной государственной политики в экономике России механизмом объединений. К 1997 г. резко (в 2—3 раза по сравнению с 1990 г.) снизился выпуск сельскохозяйственной техники и тракторов, примерно на 40% сократилось производство автомобилей. В рамках «АСМ-холдинга» возникли новые хозяйственные структуры, в том числе финансово-промышленные группы.

2.11. Финансово-промышленные группы

По структуре участников *финансово-промышленные группы* (ФПГ) напоминают холдинг. В их состав наряду с предприятиями материального производства (промышленности, строительства, транспорта и др.) входят финансовые организации, прежде всего банки. При их формировании в качестве главной ставится задача объединения банковского капитала и производственного потенциала. При этом основным доходом банка, входящего в ФПГ, должны быть дивиденды.

Страницы 62-63

ленды от повышения эффективности работы производственных предприятий, а не процентно кредитам.

Холдингу, ФПГ и другие межотраслевые объединения с государственным капиталом могут получить статус независимого органа или подчиняться правительству. К 1998 г. в России действовало около 75 ФПГ, которые в значительной степени формировали экономическую и техническую политику страны. К этому времени ФПГ официально объединяли свыше 1150 предприятий России и других стран, более 160 банков и прочих финансовых учреждений¹. Концентрация крупного промышленного и финансового капитала, кооперирование производства, скоординированные действия предприятий в рамках одного управляющего органа позволили российским ФПГ увеличить

в 1997 г. экспорт продукции на 30%. При общей стагнации промышленного производства предприятия, вошедшие в состав ФПГ, достигли достаточно высоких (10—15%) темпов наращивания выпуска продукции. Инвестиции в реальный сектор 15 ведущих ФПГ выросли за год в 2,5 раза.

Несмотря на жесткую конкуренцию со стороны западных автомобилестроителей, ФПГ «Нижегородские автомобили», находясь одновременно в составе «АСМ-холдинга», сумела за 1997—1998 гг. увеличить на 15—40% объем производства легковых и грузовых автомобилей, автобусов, автомобильных шип, комплектующих и запасных частей к автомобилям¹. В указанное объединение вошло более 40 предприятий и банков России и стран СНГ.

Банки и предприятия — участники отдельных ФПГ вправе входить в состав неограниченного числа других объединений. За результаты деятельности ФПГ, в состав которой входит данное предприятие или банк, они отвечают лишь в пределах своих конкретных взносов и обязательств. Поэтому ФПГ с учетом их прямых и опосредованных связей порой охватывают огромный сектор экономики отдельных стран и мирового рынка.

В частности, одно из крупнейших силикатных предприятий России — Борский стекольный завод, являясь участником ФПГ «Нижегородские автомобили», в 1998 г. вошел в состав бельгийской компании «Главэр-бель», которая, в свою очередь, входит в японскую промышленную группу «Асахи», удерживающую за собой примерно 18% мирового рынка плоского (включая автомобильное) стекла³.

Специалисты в области хозяйственного менеджмента полагают, что растущее влияние и увеличение масштабов деятельности крупных диверсифицированных объединений типа холдингов и ФПГ связаны с развитием системы корпоративного планирования и управления экономикой, характерной для любой индустриально развитой хозяйственной системы. Именно такого рода объединения оказываются локомотивами экономического роста.

2.12. Ассоциации

Ассоциация — это добровольное объединение (союз) независимых производственных предприятий, научных, проектных, конструкторских, строительных и прочих организаций. Ассоциация — орган, как правило, с ограниченной, а порой с чисто номинальной взаимной ответственностью. Участники ассоциации являются самостоятельными юридическими лицами и отвечают лишь по своим обязательствам перед партнерами. Как правило, лишь в пределах имущества и денег, которые были добровольно переданы ими в коллективное пользование. Участники не несут ответственность за результаты деятельности ассоциации в целом. Ассоциация не отвечает за результаты деятельности вошедших в нее предприятий и лиц, если это специально не оговорено в уставе.

Предприятия и организации, входящие в ассоциацию, координируют свою деятельность лишь в той области хозяйства, к которой имеет отношение ассоциация. Как правило, входящие в ассоциацию предприятия самостоятельно разрабатывают годовые и долгосрочные планы собственного экономического и социального развития. После согласования планов отдельных участников с партнерами по ассоциации (по установленному перечню показателей) составляется объединенный план, выполнение которого контролируется правлением ассоциации.

Предприятия и организации, вступившие в ассоциацию, заключают договор о совместной деятельности. Члены ассоциации могут вступать в другие договорные обязательства без согласования с отдельными участниками. Коллективным органом управления является *хозяйственный совет*, в состав которого входят директора, а в ряде случаев — другие специалисты. Совет, как правило, собирается не реже двух раз в год. Решение совета принимается простым большинством голосов (50% + [голос). Хозяйственный совет ассоциации избирает правление и образует исполнительную дирекцию, выбирает председателя ассоциации, который возглавляет правление. Совет и исполнительная дирекция ассоциации не могут принимать решений, противоречащих интересам отдельного предприятия или остальных членов ассоциации,

В функции хозяйственного совета обычно входят:

- определение и корректировка основных выгод для участников, направлений совместной деятельности ассоциации;
- подготовка и утверждение нормативных документов, регулирующих взаимоотношения

внутри ассоциации;

Страницы 64-65

- согласование планов деятельности предприятий и отчетов об их выполнении;
- утверждение инвестиционной и коммерческой политики;
- контроль исполнения программ технического развития предприятий, входящих в ассоциацию;

- организация прямых внутренних и внешних хозяйственных связей между предприятиями.

Текущая координация хозяйственной деятельности в периоды между заседаниями совета возложена на правление и исполнительную дирекцию ассоциации.

Основная цель создания ассоциации — повышение эффективности работы на основе коллективного предпринимательства. Для этого по соглашению участников ассоциации могут быть полностью или частично централизованы следующие функции управления:

- » материально-техническим обеспечением;

- сбытом и внешнеэкономическими связями; » маркетингом;

- капитальным строительством;

- » конструкторскими и технологическими разработками и организацией технического развития производства;

- планово-экономическими расчетами и бухгалтерским учетом.

В аппарате управления создаются соответствующие подразделения, которые частично субсидируются предприятиями-участниками, но часто действуют на основе хозяйственного расчета по договорам с предприятиями, в том числе участниками. Таким образом, основным источником дохода аппарата управления являются не только субсидии, поступающие на его содержание от учредителей, но также средства, полученные за выполнение заключенных договоров, в том числе со сторонними заказчиками. За несвоевременное оказание обязательных услуг членам ассоциации центр несет материальную ответственность в размере, предусмотренном соглашением.

По соглашению участников в рамках ассоциации могут быть образованы централизованные инвестиционные фонды различного назначения (фонды капитальных вложений, технического развития, социальной поддержки, риска и др.). Могут создаваться конкретные целевые фонды для финансирования отдельных целевых программ, принятых участниками ассоциации, например программ по созданию и развитию социальной инфраструктуры, по созданию и освоению выпуска новых изделий и т. д. Кроме того, для оказания помощи предприятиям и организациям, входящим в ассоциацию и испытывающим временные финансовые затруднения, создается централизованный страховой фонд. Он образуется на добровольных началах в доле, согласованной и принятой на правлении, и расходуется строго по смете, утвержденной правлением ассоциации.

Местные ассоциативные объединения

Для решения региональных проблем субъектов государства создаются различного типа *территориальные межотраслевые объединения* (ТМО). Нередко они строятся на основе кооперативного (артельного) объединения. ТМО включают, как правило, предприятия и организации местного значения, продукция и услуги которых направлены непосредственно на удовлетворение потребностей экономики данного региона. ТМО может самостоятельно расширяться, создавать совместные предприятия (в том числе с другими заинтересованными партнерами независимо от их ведомственной принадлежности, включая иностранные фирмы), образовывать в своем составе новые фирмы и объединения, организовывать в установленном порядке кооперативы внутри объединений.

При формировании территориальных межотраслевых объединений решаются следующие задачи:

- комплексное экономическое и социальное развитие территории;

- рациональное использование местных природных, материальных, финансовых и трудовых ресурсов, традиций кустарного производства, вовлечение в оборот вторичного сырья и отходов;

- увеличение выпуска и расширение ассортимента товаров личного потребления и услуг;

- развитие территориальных форм кооперации, концентрации и специализации производства;
- содействие решению вопросов обслуживания населения, предприятий и организаций региона (включая услуги транспорта, связи, энерго, тепло- и водоснабжения, ремонтные работы);
- активизация внешнеэкономической деятельности;
- совершенствование форм и методов использования территориальных производственных и социальных факторов интенсификации производства.

ТМО могут быть специализированными, но обычно это многопрофильные образования, занимающиеся одновременно промышленной, аграрно-промышленной, торговой, строительной и другой деятельностью. Участники ТМО, как правило, сохраняют хозяйственную самостоятельность и права юридического лица. Руководящий орган ТМО осуществляет по отношению к ним функции координации, что вовсе не означает пассивное наблюдение за происходящим и представление участникам каких-то необязательных рекомендаций. Располагая достаточными финансовыми ресурсами, информацией и хозяйственными связями, руководство ТМО имеет возможность создавать такие условия, при которых его участники могут эффективно работать, только находясь в объединении и подчиняясь его правилам.

Страницы 66-67

Деятельность межотраслевой ассоциации «Уральский фермер», например, основана на принципах холдинга. Ее дочерние фирмы «Фермер-снаб» и «Фермер-маркетинг» обеспечивают фермерские хозяйства Челябинской области машинами и механизмами, строительными материалами, кредитами на выгодных для них условиях. Ассоциация организовала совместные лесоразработки и распиловку леса на деловую древесину, требующуюся ее участникам. Создаются совместные предприятия по переработке и реализации сельскохозяйственной продукции, использованию природно-сырьевых ресурсов и недр земли. Оказывается помощь крестьянским хозяйствам, которые сами не в состоянии обеспечить нормальную работу, нуждаются в промышленной и коммерческой инфраструктуре, созданной ассоциацией.

В отдельных случаях аппарат управления ТМО может быть одновременно и подразделением местной администрации, координирующим работу соответствующего уровня территориальной и производственной инфраструктуры. При этом работой аппарата руководят местная администрация и совет объединения.

2.13. Консорциумы, синдикаты и промышленные узлы

Наряду с бессрочными организационными объединениями, такими как товарищества, акционерные общества, холдинги, ФПГ, ассоциации и др. возникают временные объединения предприятий (организаций) для решения конкретных задач в течение определенного периода времени. Такого рода объединения получили название *консорциумы*. Они объединяют предприятия и организации независимо от их отраслевой принадлежности, подчиненности и формы собственности. Участники консорциума сохраняют хозяйственную самостоятельность и могут быть одновременно членами других ассоциаций, совместных предприятий, консорциумов. После выполнения задач консорциум прекращает свое существование.

К консорциумам следует отнести и временные межотраслевые инвестиционные, научно-технические и другие комплексы, создаваемые для реализации научно-технических, инвестиционных, экологических и других программ.

Например, одной из задач консорциума «Арал», созданного в конце • 1990 г. по решению бывшего союзного правительства, было экологическое спасение Аральского моря и его бассейна. В состав консорциума в свое время входили ряд союзных и республиканских министерств и ведомств, многие предприятия и организации. После распада СССР консорциум прекратил свое существование.

В 1998 г. между промышленными предприятиями, научными и проектными организациями России и Украины был заключен договор о создании нового пассажирского самолета «АН» международного класса. После освоения выпуска этой машины предполагается изменение формы договора.

Одной из ассоциативных форм коллективного предпринимательства является *синдикат*. Данная форма предпринимательства связана в основном со сбытом продукции и распространена главным образом в добывающих отраслях, сельском и лесном хозяйстве. Главная задача синдиката — организовать совместный сбыт продукции (нефти, угля, железной руды, зерна, хлопка и т. д.).

Так, международным синдикатом является **ОПЕК**, члены которого координируют объемы добычи и продажи нефти на мировых рынках и цены на нефть. Надолго стран ОПЕК приходится около У, мирового экспорта нефти. Синдикатом является и Европейское объединение угля и стали.

Как правило, синдикат организует единую службу (контору) по сбыту, в которую члены синдиката должны сдавать по заранее оговоренной цене и квоте продукцию, предназначенную для совместной продажи. Дирекция синдиката в ряде случаев организует закупки сырья, материалов и других продуктов для участников синдиката па деньги, вырученные от продажи их продукции. Внутри синдиката допускается конкурентная борьба. Основная цель синдиката — расширить и удержать рынки сбыта, регулировать объемы выпуска продукции внутри синдиката и цены на внешних рынках сбыта продукции.

Промышленные узлы — это группа предприятий и организаций, которые размещаются на смежных территориях и совместно используют производственную и социально-бытовую инфраструктуру, природные и другие ресурсы, создают совместные виды производства межотраслевого и регионального значения, сохраняя при этом свою самостоятельность. В промышленных узлах формируются условия для развития региональной интеграции, кооперации, специализации производства, более полного использования уникального высокопроизводительного оборудования, производственных площадей и мощностей по переработке местного сырья, вторичных ресурсов, организации межотраслевых производств, развития обслуживания населения и коммунального хозяйства.

2.14. Корпоративное предпринимательство

По мере консолидации производства и капитала предпринимательство перестает относиться к приоритетной области действий одиночек, превратившись в повседневное занятие руководителей и специалистов крупных фирм, затрагивая государственные и межгосударственные отношения. Крупномасштабные предпринимательские союзы (концерны, холдинги, ФПГ, ассоциации и др.) во многих базовых отраслях экономики позволяют более гибко и надежно, чем каждая фирма в отдельности реализовать преимущества предпринимательства, в том числе:

- применять различные формы привлечения капитала для организации производства (аренда, подряд, кооперация);

Страницы 68-69

- добиваться многоканального использования сырьевой базы;
- обеспечивать широкое тиражирование и комплексное применение прогрессивной техники и технологии;
- перевести инновационный цикл «исследование—производство—потребление» на межотраслевую, в том числе кооперационную, основу;
- развивать совместные вспомогательные и обслуживающие производства;
- создавать территориальную производственную и социальную инфраструктуру.

Однако было бы совершенно неправильно указывать только позитивные стороны образования крупных объединений. При их создании возникает много проблем, в том числе из-за недостатка опыта и несовершенства законодательства. При образовании крупных производственных комплексов, как правило, обостряется проблема монополизма. Создание сверхкрупных производственных объединений, сосредоточивающих на своих предприятиях выпуск основной части однотипной продукции в масштабе страны, представляет реальную угрозу монополизации рынка, усиления инфляции, сдерживания научно-технического прогресса.

Решение проблемы состоит в организации параллельных производств однотипной продукции, развития внешнеэкономических связей. Однако для создания параллельных структур и конкурсного размещения заказов требуется значительное время. Поэтому государственные органы

считают первоочередным и наиболее доступным методом ограничения монополизма разработку системы экономических и правовых мер государственного регулирования процессов интеграции производства в рамках объединений и поддержки малого предпринимательства.

2.15. Управление крупными диверсифицированными объединениями

Стандартной системы управления ассоциацией, холдинговой компанией или ФПГ не существует. В зависимости от доли участия отдельных фирм в уставном капитале объединения, степени их диверсификации и географического размещения холдинговая компания или ФПГ может управляться как одна фирма, т. е. в режиме жесткой подчиненности центру. Чаше принимается форма ассоциативного управления с правом и без права свободного выхода фирмы из объединения. В ряде случаев используется смешанная форма. В странах Запада принята более жесткая система. В ряде этих стран, когда доля участия холдинга в уставном капитале объединения превышает 50%, холдинговая компания фактически становится его полноправным хозяином и управляет им как концерном.

В России пока отсутствуют традиции и стандарты образования и управления отечественными предпринимательскими объединениями. Часто они создавались на основе бывших министерств, отраслевых или территориальных хозяйственных управлений и крупных предприятий. Пока не вполне ясны юридический статус таких объединений, права и функции их органов управления. Названия предпринимательских объединений нередко даются самими учредителями, не знакомыми ни с отечественным, ни с зарубежным опытом. По названию объединения иногда трудно определить сферу его деятельности и задачи. Отделить холдинг от ФПГ или концерна порой невозможно.

Характерный пример такого рода объединений — транснациональная нефтяная компания «Гермес-Союз». В учредительном договоре, заключенном ее участниками в 1992 г., помимо вышеуказанного, были даны еще два названия этой компании:

- акционерное общество открытого типа «Гермес-Союз»;
- многопрофильный концерн «Гермес»;

Совершенно незнакомое с экономикой, методами предпринимательства и менеджмента правление компании допускало множество промахов, что и предопределило последующий распад компании.

Пример компании «Гермес» показывает, что при организации предпринимательских объединений необходимы:

- учет отечественного и зарубежного опыта;
- привлечение специалистов (менеджеров, экономистов, юристов) к управлению объединениями;
- недопущение неформального подхода к образованию объединений и их регистрации в государственных органах (необходимая правовая база, четкое определение сфер деятельности и конкретных задач объединения).

2.16. Прекращение деятельности и реорганизация объединений

Хозяйственное объединение прекращает свое существование: 1) по истечении срока, определенного договором, если это предусмотрено в уставе объединения; 2) по решению общего собрания участников, принятому в предусмотренном договором порядке; 3) по решению арбитражного суда в случае несостоятельности объединения.

Реорганизация хозяйственного объединения осуществляется, как правило, по плану, принятому общим собранием участников. Реорганизация может происходить в форме разделения объединения на части, слияния с другими объединениями, выделения новых хозяйственных структур из состава объединения. При выделении из объединения одной или нескольких новых хозяйственных структур

Страница 70

к ним в соответствии с разделительным актом переходят фонды, резервы, акции и другое имущество, закрепленное за реорганизованным объединением. Разделительный акт утверждается общим собранием участников или их представителями, входящими в состав объединения.

В случае ликвидации объединения закрепленные за ним фонды, резервы и другое имуще-

ство передаются в установленном порядке его участникам. Ликвидация объединения осуществляется ликвидационной комиссией, образуемой его участниками. Объединение считается ликвидированным или реорганизованным с момента его исключения из государственного реестра.