

## **Виды коммерческих организаций**

ГК РФ предусматривает следующие виды коммерческих организаций: *полное товарищество, товарищество на вере, общества с ограниченной ответственностью (ООО), общества с дополнительной ответственностью (ОДО), закрытое акционерное общество (ЗАО), открытое акционерное общество (ОАО), производственный кооператив и три типа унитарных предприятий, индивидуальный предприниматель без образования юридического лица (ПБОЮЛ).*

Создавая инновационную компанию, можно сразу исключить унитарные предприятия как одну из возможных форм регистрации, т.к. она предполагают стопроцентное государственное или муниципальное участие в уставном капитале.

Выбор в пользу открытого акционерного общества (ОАО) также не оптимален для компании уровня start up из-за относительно высоких организационных издержек по созданию и функционированию компании. Повышенные требования к размеру уставного капитала и условиям создания, регулярная дополнительная отчётность и другие особенности, которые усложняют и удорожают функционирование ОАО. Создание ОАО может быть оправдано, когда необходимо привлечение инвестиций, в том числе, на фондовом рынке. Безусловно, эта форма является перспективой на следующих стадиях развития бизнеса.

Анализ возможных организационно-правовых форм начнём с простейшей, с точки зрения ведения бизнеса, – индивидуального предпринимательства, предусматривающего в условиях России регистрацию в качестве *ПБОЮЛ*. *ПБОЮЛ* – возможная форма организации для индивидуального предпринимательства, когда автор проекта один и может обойтись при реализации своих идей без привлечения других лиц (организаций) как совладельцев бизнеса.

Преимущество этой формы связана с простотой оформления учредительных документов, а регистрация не требует больших затрат. Единоличное владение позволяет не ожидать решения каких-либо собраний, партнеров и т.д. По желанию владельца может использоваться упрощённую схему бухгалтерского учёта и налогообложения.

С другой стороны в технологическом бизнесе, финансовые ресурсы единоличного предпринимателя недостаточны для того, чтобы компания могла вырасти в крупное предприятие, а возможности для привлечения прямых (венчурных) финансовых ресурсов ограничены, т.к. *ПБОЮЛ* не предусматривает наличие совладельцев бизнеса. Единоличный владелец бизнеса является субъектом неограниченной ответственности. Это означает, что предприниматели рискуют не только активами компании, но и своими личными активами. Если предприятие обанкротилось, он персонально и единолично отвечает по долгам компании и в этом случае для уплаты долгов может быть продано личное имущество владельца.

Единоличное владение возможно не только в форме *ПБОЮЛ*. Оно имеет место, когда все сто процентов долей (вкладов, паев, акций) в уставном капитале компании принадлежат одному физическому лицу. Юридически это допускается только применительно к обществам с ограниченной и дополнительной ответственностью и акционерным обществам. При этом единоличный владелец получает преимущества, связанные со спецификой данной организационно-правовой формы, например, ограниченную ответственность. В тоже время, он в любой момент может единоличное владение превратить в коллективное предпринимательство. Для этого надо лишь продать (обменять) часть принадлежащих ему долей (акций) в уставном капитале фирмы, например, за венчурные инвестиции.

Если изначально авторов венчурного проекта несколько, то речь должна идти о той или иной форме коллективного предпринимательства. Главным атрибутом таких фирм является то, что уставный капитал имеет форму складочного капитала. Совладельцы (сособственники) компании в зависимости от своей доли в уставном капитале участвуют в управлении предприятием и получают доход по результатам его деятельности.

Главные особенности *полного товарищества (ПТ)* в том, что учредители несут неограниченную ответственность по обязательствам общества. Учредителями могут быть физические лица (они должны для участия в полном товариществе зарегистрироваться в качестве *ПБОЮЛ*) и юридические лица. Применительно к последним неограниченная ответственность означает, что они, входя в полное товарищество, рискуют не только вкладом в него, но и всеми активами самого юридического лица. Поэтому при необходимости участия «внешних» инвесторов в венчурной компании полное товарищество маловероятно. Для кредиторов такая организационно-правовая может служить дополнительной гарантией.

Другая особенность полного товарищества заключается в том, что все его участники могут (если иное не установлено учредительным договором) вести дела от имени товарищества. Договор со сторонними лицами может заключить любой участник, а выполнять его и нести ответственность должны все.

Особенностью функционирования полного товарищества является и то, что на общих собраниях учредителей каждый участник имеет один голос, независимо от доли в уставном капитале товарищества, и большинство решений должны приниматься консенсусом.

С учетом вышесказанного, *ПТ* едва ли может стать эффективной организационно-правовой формой для стартующих инновационных компаний, если бизнес требует привлечения венчурных инвестиций.

Товарищество на вере (командитное товарищество) (*ТВ*) отличается от полного тем, что кроме полных товарищей в него входят командитисты (участники-вкладчики),

которые, с одной стороны, несут ограниченную ответственность, т.е. только в размере своих вкладов, а с другой, - не участвуют в управлении товариществом. Коммандитные товарищества мало распространены, т.к. для привлечения средств в уставный капитал есть другие, более адекватные для этого формы коммерческих организаций.

Товарищества предусматривают наличие как минимум двух участников, размер уставного капитала не регламентирован.

*Производственный кооператив (артель)* не является приемлемой организационно-правовой формой для start up company. Производственный кооператив – это объединение граждан для производственной и иной хозяйственной деятельности, основанной на их личном трудовом участии. Отсюда, как следствие, и распределение прибыли не только с учётом вкладов в уставный капитал, но и в соответствии с личным трудовым участием в деятельности кооператива. Решения общим собранием принимаются традиционно – большинством голосов, но право голоса распределяется не пропорционально вкладам в уставный капитал, а каждый член кооператива имеет один голос.

Наиболее распространённой формой коммерческих организаций в России являются *общества с ограниченной ответственностью (ООО)*. Эта форма оптимальна для начала бизнеса, причём, как с участием «внешних инвесторов», так и для команды единомышленников-индивидуалов. ООО – это общество, учреждённое физическими и/или юридическими лицами, уставный капитал которого разделён на доли определённых учредительными документами размеров. Его участники несут ответственность по обязательствам общества только в пределах стоимости вносимых ими вкладов. Эта классическая форма коммерческой организации. Голосование и распределение прибыли производятся пропорционально вкладам в уставный капитал общества. Необходимо учитывать особенности регулирования правил передачи своей доли и выхода из общества с ограниченной ответственностью. Передать свою долю или её часть кому-то из участников ООО можно беспрепятственно. Но продать её за пределы общества может быть запрещено уставом. В этом случае общество обязано выкупить долю выходящего участника, выплатив ему деньгами или натурой стоимость его доли, но не по номиналу, а с учётом стоимости всего собственного капитала ООО, который обычно со временем намного превышает уставный капитал. Если уставом разрешено отчуждение участником общества своей доли (её части) т.н. третьим лицам, то и тогда это сделать можно с оговорками. Остальные участники общества пользуются преимущественным правом покупки доли участника (её части) пропорционально размерам своих вкладов и по цене предложения третьим лицам. При реализации этого принципа статус-кво в составе учредителей ООО сохраняется. Наконец, участник ООО, в отличие от ситуации в товариществах и кооперативе, вправе в любое время выйти из него. При этом ему должна быть выплачена стоимость части имущества общества,

соответствующая его доле в уставном капитале общества. Мы видим, что ООО является закрытым с точки зрения внутрисубъектного состава, что для венчурного предпринимательства может быть достоинством. В тоже время «крепостного права» нет и интересы покидающих его участников, как членов команды генераторов идей, так и «внешних» инвесторов, достаточно защищены.

*Общество с дополнительной ответственностью (ОДО)* отличается от ООО только тем, что его участники несут ответственность по обязательствам общества в одинаковом для всех кратном размере к стоимости их вкладов, таким образом, увеличивая гарантии кредиторам. Для венчурных компаний с участием «внешних» инвесторов эта форма не актуальна: им самим нужны гарантии от «команды генераторов идей».

*Закрытое акционерное общество (ЗАО)* – форма, которую мы наметили для возможного использования в венчурном предпринимательстве. ЗАО во многом похоже на ООО, но вклады, принимая форму акций. У него те же ограничения: по числу участников – не более пятидесяти, размеру минимального уставного капитала – 100 МРОТ.

Регулирование внутрисубъектного состава во многом идентично. Но так как нет права свободного выхода через обязательство общества выкупить долю выходящего участника, как в ООО и ОДО, то может сложиться ситуация, при которой Вы желая выйти из ЗАО, не можете это сделать: нет желающих купить ваши акции ни в самом акционерном обществе, ни на стороне.

Заметим, что в каждом конкретном случае необходима более детальная проработка многих вопросов. Создание компании и их функционирование как объектов собственности учредителей регулируются российским законодательством. Кроме ГК (Часть первая, главы 4,3), каждому виду коммерческих организаций посвящён отдельный федеральный закон.

Федеральный закон «О производственных кооперативах» (№ 41-ФЗ от 08.05.1996г.),

Федеральный закон «Об акционерных обществах» (№ 208-ФЗ от 26.12.95г. (в ред. от 27.02.2003г.))

Федеральный закон «Об обществах с ограниченной ответственностью» (№ 14-ФЗ от 08.02.1998г. (в ред. от 21.03.02г.)),

Федеральный закон «Об основах малого предпринимательства в Москве» № 14 от 28.06.95г.,

Федеральный закон «О государственной регистрации юридических лиц» (№ 129-ФЗ от 08.08.2001г.),

Федеральный закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного контроля (надзора)» (№ 134-ФЗ от 08.08.01г.).

Регистрацию выбранной организационно-правовой формы для стартующей компании можно осуществить самостоятельно, а можно поручить специализированной юридической фирме. Таких фирм много, конкуренция среди них велика и поэтому услуги доступны. Однако, определить содержание учредительных документов, по которым придётся в последующем работать, надо самостоятельно.

При знакомстве с соответствующим законом и примерным уставом, например ООО, надо иметь в виду, что при ближайшем рассмотрении все нормы, включаемые в учредительные документы (устав и/или учредительный договор) условно можно разделить на две части. Первая – констатирующие положения. Например, «общество является юридическим лицом», «имеет свою печать» и подобные, которые являются условиями создания и функционирования фирмы. Вторая часть – это те нормы, которые допускают разные варианты регулирования. Например, генерального директора может назначать собрание акционеров или совет директоров. Вот именно такие вопросы и есть, главный предмет, как с точки зрения анализа своих интересов, так и согласования с другими учредителями. В результате учредительные документы становятся надёжной базой для развития бизнеса.

Заметим, что организационно-правовая форма может меняться с развитием бизнеса компании.