

УДК 34

**Вопросы классификации коммерческих организаций:
деление на малые, средние и крупные****Гиниятуллин А.Р.**Соискатель Института проблем экологии и недропользования
Академии наук Республики Татарстан

В статье рассмотрены проблемы классификации юридических лиц, предлагается деление коммерческих организаций на малые, средние и крупные.

Ключевые слова: юридические лица, организации, малые, средние и крупные предприятия, холдинги.

В российской юридической науке продолжают оставаться дискуссионными вопросы о видах юридических лиц, их классификации по разным основаниям. Данная проблематика нашла свое отражение в «Концепции развития законодательства о юридических лицах», которая представляет собой составную часть общего проекта концепции развития гражданского законодательства РФ, разработанной в рамках исполнения Указа Президента РФ от 18.07.2008 г. № 1108 «О совершенствовании Гражданского кодекса Российской Федерации» [1] и в проекте Закона о внесении изменений в ч. 1 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Основная классификация юридических лиц проводится по такому основанию как получение прибыли и выделяются, соответственно, коммерческие и некоммерческие организации. Как отмечается в Концепции, установленное пп. 2 и 3 ст. 48 ГК РФ деление юридических лиц на коммерческие и некоммерческие организации необходимо сохранить, но при этом предлагается внести в него некоторые уточнения. Причина сохранения принципиальности такого деления юридических лиц авторами концепции обосновывается тем, что при его отмене некоммерческие организации (различные фонды, общественные организации и т.д.) получат неограниченную и необоснованную целевым (ограниченным) характером их правоспособности возможность участия в предпринимательской деятельности [2].

По мнению авторов Концепции, в рамках существующей в ГК РФ классификации юридических лиц следует закрепить исчерпывающий перечень организационно-правовых форм, как коммерческих, так и

некоммерческих организаций, исключив из числа некоммерческих организаций ряд организационно-правовых форм. По мнению Е.В. Суханова, в действительности речь идет не о новых организационно-правовых формах юридических лиц, а лишь о разновидностях корпоративного объединения [3, с. 5].

Действительно, такую классификацию необходимо оставить.

Вторая классификация юридических лиц, о которой говорится в концепции, – это разделение всех юридических лиц, с точки зрения организационной структуры, на корпорации (построенные на началах членства: хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы и большинство некоммерческих организаций) и иные юридические лица не корпоративного характера (унитарные предприятия, фонды и учреждения), что, по мнению авторов концепции, позволит урегулировать в общем виде не только структуру, но и ряд внутренних отношений, вызывающих практические споры (возможность оспаривания решения общих собраний, условия выхода, исключения из числа участников).

Предлагаемые классификации, несомненно, являются обоснованными. Вместе с тем, на наш взгляд, возможно, дополнить классификацию путем выделения таких видов организаций как малые, средние и крупные коммерческие организации. Подобная классификация встречается в законодательстве зарубежных стран. К примеру, в США в зависимости от количества наемных работников предприятия делятся на: наименьшие – 1-24 человека, малые – 25-99 человек, промежуточные – 100-499 человек, крупные – 500-999 человек и крупнейшие – 1000 и

более [4, с. 54]. При этом предельная численность работников варьируется в зависимости от отрасли экономики, в которой осуществляет деятельность организация. В Великобритании выделяются мелкие, средние и крупные фирмы [5]. По закону Республики Казахстан от 31 января 2006 г. № 124-III «О частном предпринимательстве» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 31.07.2012 г.) субъекты частного предпринимательства подразделяются на субъекты малого, среднего и крупного предпринимательства [6].

В отличие от США и ряда стран Европы в российском законодательстве отсутствует классификация юридических лиц по такому основанию как масштабы экономической (предпринимательской) деятельности.

Анализ действующего российского законодательства не позволяет сделать однозначный вывод по вопросу деления юридических лиц (хозяйственных) субъектов на крупные, средние и малые организации. С одной стороны, Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» подразделяет организации на микропредприятия, малые и средние предприятия [7]. С другой стороны, в рамках предложенной классификации нет завершающего элемента в данной цепочке, а именно категории крупных организаций.

Мнения о целесообразности выделения по масштабам экономической деятельности крупных, средних и малых организаций встречается в учебной и научной литературе.

Например, Ю.А. Хорьков считает целесообразным закрепление в современном российском законодательстве таких категорий, как «микропредприятия» («весьма малые», «самые малые», «микрофирмы»), «малые», «средние» и «крупные» [8]. Одним из оснований такого деления субъектов малого предпринимательства является то, что подробная классификация существует во многих странах мира, включая подавляющее большинство стран Европейского союза. Т.В. Ефимцева делит организации на малые, средние (определяются в соответствии с Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации») и крупные предприятия (например, градообразующие организации, определение которых содержится в ст. 169 Федерального закона от 26 октября 2002 г. № 127-ФЗ «О несостоятельности (банкротстве)») в зависимости от экономических показателей [9, с. 20], т.е. основным критерием подразделения предприятий на малые, средние и крупные является критерий выручки организации от реализации товаров (работ, услуг). Р.Н. Салиева в системе нефтегазового сектора ТЭК выделяет крупные (вертикально-интегрированные) (Башнефть, Газпром, Лукойл, Итера,

Сибнефть, Сургутнефтегаз и другие) и мелкие компании [10, с. 37].

На официальном уровне определение понятия крупной организации мы находим в постановлении Росстата от 28.09.2004 г. № 42 «Об утверждении Методологических положений по формированию выборочной совокупности базовых организаций для наблюдения за ценами производителей продукции»¹. В соответствии с нормами положения крупными считаются организации, у которых выручка от реализации товаров, продукции, работ, услуг превышает среднее значение выручки по виду деятельности, т.е. критерий категории определяется экономическими показателями в зависимости от вида экономической деятельности, которую осуществляют организации. Перечень видов экономической деятельности содержится в Общероссийском классификаторе видов экономической деятельности, продукции и услуг, утвержденном Постановлением Госстандарта РФ от 06.08.1993 г.

Логически рассуждая и анализируя Федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», можно прийти к выводу, что крупными признаются коммерческие организации, показатели которых превышают критерии, установленные законом для отнесения юридических лиц к субъектам малого и среднего предпринимательства, а именно: средняя численность работников которых за предшествующий календарный год превысила 250 человек, а выручка от реализации товаров (работ, услуг) без учета налога на добавленную стоимость превысила 1 млн. руб. Такой критерий, как доля участия применительно к крупным организациям применяться не может, так как не имеет практического значения.

По нашему мнению, необходимо внести дополнение в редакцию действующего Федерального закона от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», дополнив ст. 3 п. 9, изложив ее в следующей редакции: хозяйствующие субъекты, предельные значения которых выше значений, указанных в п.п. 2 и 3 ч. 1 настоящей статьи, относятся к крупным организациям.

Целесообразно закрепление в Гражданском кодексе Российской Федерации категории малых, средних и крупных коммерческих организаций. Наиболее оптимальным, на наш взгляд, является расположение норм о малых, средних и крупных организациях во втором абзаце п. 2 ст. 50 ГК РФ, установив ее в следующей редакции: юридические лица, являющиеся коммерческими организациями, подразделяются на малые, средние и крупные коммерческие организации. Критерии отнесения юридических лиц к малым, средним и крупным коммер-

¹ Документ опубликован не был.

ческим организациям определяются специальным законом.

Но в данном случае необходимо будет внести изменения в действующую редакцию Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», исключив из числа субъектов малого и среднего предпринимательства потребительские организации, так как закон, выделяя малые и средние предприятия, относит к последним и потребительские кооперативы, являющиеся по своей правовой природе некоммерческими организациями.

Также целесообразно в законе использовать термин «коммерческие организации», а не «предприятия».

В ГК РФ предприятие рассматривается в качестве объекта и субъекта гражданских правоотношений. В качестве субъектов правоотношений называются такие предприятия как государственные и муниципальные унитарные предприятия, и только в законе о малом предпринимательстве в РФ используются термины малые и средние предприятия в отношении всех организационно-правовых форм коммерческих организаций, что представляется некорректным, при этом происходит смешение понятий. В законе о развитии малого предпринимательства все коммерческие организации рассматриваются как предприятия. Также, отмечается, что к субъектам малого и среднего предпринимательства не могут относиться государственные и муниципальные унитарные предприятия, хотя последние, если исходить из буквального толкования, относятся к коммерческим организациям.

Таким образом, в целях устранения названных противоречий необходимо привести терминологический аппарат Закона в соответствие с нормами ГК РФ.

Нередко в правовой и экономической литературе приходится сталкиваться с тем, что происходит невольное смешение понятий малые, средние и крупные организации с понятиями малое, среднее и крупное предпринимательство. В частности, Е.В. Касевич и Г.В. Станкевич в своей статье указывают, что «ученые уделяют особое внимание проблеме разграничения предпринимательства на малое, среднее и крупное. Причем используют два основных критерия – качественный и количественный. Малыми авторы считают такие предприятия, где предприниматель преимущественно сам участвует в процессе производства, осуществляя в соответствии с этим профессионально-технические функции, а торговые и организационные функции ложатся в основном на плечи членов его семьи. Средними можно считать предприятия, где деятельность предпринимателя, несмотря на то, что он занят в процессе производства, не ограничивается исключительно производством или непосредственным достижением каких-либо результатов, а во все

большей степени распространяется на выполнение других функций. Крупными можно считать предприятия, где сам предприниматель не принимает непосредственного участия в производстве, а выполняет преимущественно торговые и организационные функции» [11, с. 147].

Понятие субъектов малого и среднего предпринимательства дается в Федеральном законе от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации». Согласно ст. 3 закона субъекты малого и среднего предпринимательства – хозяйствующие субъекты (юридические лица и индивидуальные предприниматели), отнесенные в соответствии с условиями, установленными Федеральным законом, к малым предприятиям, в том числе к микропредприятиям и средним предприятиям. При этом малыми предприятиями, как справедливо утверждает В.К. Андреев, могут быть только коммерческие юридические лица [12, с. 77]. Действительно, следует согласиться с автором в том, что нельзя относить индивидуального предпринимателя к категории малых или средних организаций, т.к. индивидуальный предприниматель согласно п. 2 ст. 23 ГК РФ – это гражданин (физическое лицо), осуществляющий предпринимательскую деятельность без образования юридического лица.

По мнению А.М. Семенушкиной, различия в трактовках затрудняются отсутствием в Федеральном законе «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» определения «категории субъектов малого и среднего предпринимательства», хотя этот термин и используется в названии и содержании ст. 4 указанного выше Закона. Одни авторы выделяют две категории субъектов малого и среднего предпринимательства – субъекты малого предпринимательства и субъекты среднего предпринимательства. Но по смыслу ч. 1 (п. 2) и ч. 6 ст. 4 среди малых предприятий выделяются микропредприятия, что позволяет выделить и третью категорию – субъектов микропредпринимательства [13, с. 18]. Продолжая данную цепочку, целесообразно выделить еще и субъектов крупного предпринимательства.

Данное понятие, по мнению А.М. Семенушкиной, может быть сформулировано в следующей редакции: «Категории субъектов малого и среднего предпринимательства – определенные виды предпринимательства, характеризующиеся масштабами деятельности по критериям (условиям), установленным законодательством, и составом хозяйствующих субъектов» [13, с. 18]. В связи с чем необходимо дополнить этим понятием ст. 3 указанного выше закона.

Таким образом, следует ограничивать понятия малые, средние и крупные организации от понятий малое, среднее и крупное предпринимательство, поскольку в первом случае имеются в виду субъекты гражданских правоотношений, участвующие в сфе-

ре предпринимательской деятельности, а во втором случае – виды предпринимательства, соответственно, малое, среднее и крупное. Неслучайно в своей кандидатской диссертации М.В. Горетый, рассматривает малое предпринимательство как вид предпринимательской деятельности, осуществляемой субъектами предпринимательских отношений, отвечающие установленным в законе критериям [14, с. 76].

В соответствии с действующим законодательством деление организаций на малые и средние организации не зависит от сферы их деятельности. Вместе с тем М.В. Куклина в своей кандидатской диссертации справедливо отмечает, что каждая отрасль имеет свои масштабы, и то, что считается «большим» в одной отрасли, в силу отраслевой специфики оказывается «малым» в другой [15, с. 9].

По мнению автора настоящей статьи, представляется неверным объединять все малые предприятия, действующие в различных сферах экономики и устанавливать для них единые критерии. В каждой отрасли экономики имеются свои особенности, обусловленные видом деятельности и условиями, в которых оно работает, в связи с чем считаем необходимым применять дифференцированный подход в определении критериев малого предприятия в зависимости от отрасли экономики, в которой функционирует малое предприятие. Достичь указанной цели представляется возможным посредством внесения изменений в редакцию Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации», указав, что в отдельных отраслях промышленности дополнительные критерии определения субъектов малого и среднего предпринимательства могут устанавливаться иными федеральными законами.

В современном экономическом словаре крупным предприятием признается фирма, производящая значительную, существенную долю общего объема продукции отрасли либо характеризующаяся как крупная по объемным показателям: количество занятых, объем продаж, размер активов. При отнесении предприятия к разряду крупных учитывается отраслевая, территориальная и государственная специфика [16, с. 147].

К крупным организациям, по мнению автора статьи, следует относить хозяйствующих субъектов, обладающих самостоятельным юридическим статусом (правосубъектные юридические лица), и хозяйствующих субъектов, не обладающих самостоятельным юридическим статусом (неправосубъектные юридические лица).

Хозяйствующие субъекты, обладающие самостоятельным юридическим статусом, будучи юридическими лицами, выступают в правоотношениях в качестве самостоятельных субъектов права.

Хозяйствующими субъектами, не обладающими самостоятельным юридическим статусом, – хол-

динги, которыми в том числе являются вертикально-интегрированные компании. Понятие холдинг является более широким, нежели понятие вертикально-интегрированная компания, т.к. в состав холдингов входят не только вертикально-интегрированные компании, но и иные образования холдингового типа (группа компаний), не связанные единой цепочкой производства одного продукта.

Следовательно, если ассоциации и союзы представляют собой непредпринимательские формы объединения, то холдинги являются примером форм предпринимательского объединения.

В экономической литературе под вертикально-интегрированной компанией понимают объединение экономических субъектов, представляющих последовательные стадии производства и реализации товара в единую юридическую структуру, сформированное путем консолидации активов или реализации договорных контрактных отношений с целью получения конкурентных преимуществ и достижения своих стратегических целей посредством наиболее оптимальных методов и инструментов [17, с. 6].

Подводя итоги написанному, следует отметить, что целесообразно дополнить проект ч. 1 ГК РФ нормами о делении юридических лиц на малые, средние и крупные коммерческие организации. Учитывая, что в каждой отрасли экономики имеются свои особенности, считаем необходимым применять дифференцированный подход в определении критериев субъектов малого предпринимательства и внести соответствующие изменения и дополнения в закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ». Установить на законодательном уровне такой вид коммерческих организаций как крупные организации, рассмотреть возможность принятия специального закона о холдингах или формах предпринимательского объединения, в которых определить правовой статус вертикально-интегрированных компаний.

Литература:

1. Указа Президента РФ от 18.07.2008 г. № 1108 «О совершенствовании Гражданского кодекса Российской Федерации» // Собрание законодательства Российской Федерации. – 2008. – № 29 (ч. I).
2. Концепция развития законодательства о юридических лицах (проект) // Вестник гражданского права. – 2009. – № 2.
3. Суханов Е.А. О Концепции развития законодательства о юридических лицах // Журнал российского права. – 2010. – № 1. – С. 5-12.

4. Павлов К.В., Андреева И.Г. Проблемы развития малого и среднего бизнеса в России с учетом позитивного зарубежного опыта // *Економічний вісник Донбасу*. – 2008. – № 1. – С. 53-64.
5. Сборник материалов всероссийской конференции представителей малых предприятий. Институт предпринимательства и инвестиций. Москва, апрель 2003 г. – URL: http://www.nisse.ru/business/article/article_863.html (дата обращения 05.08.2011 г.).
6. Закон Республики Казахстан от 31 января 2006 г. № 124-III «О частном предпринимательстве» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 31.07.2012 г.) // *Казахстанская правда*. – 2006. – № 27 (24998). – Ст. 6.
7. Федеральный закон от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» // *Собрание законодательства Российской Федерации*. – 2007. – № 31.
8. Хорьков Ю.А. Правовое положение субъектов малого предпринимательства: частноправовой аспект: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – Казань, 2006. – 23 с.
9. Ефимцева Т.В. Основы предпринимательского права. Курс лекций. – М.: Типография «ООО «Документ системы», 2009. – 404 с.
10. Каланда Л.В., Салиева Р.Н. Правовое обеспечение деятельности хозяйствующих субъектов в нефтегазовом секторе экономики. – М.: Статут, 2001. – 232 с.
11. Касевич Е.В., Станкевич Г.В. Правовые аспекты развития малого и среднего предпринимательства в регионе (на примере Ставропольского края) // *Общество и право*. – 2009. – № 5. – С. 146-150.
12. Андреев В.К. Предпринимательское законодательство России: Научные очерки. – М.: Статут. РАП, 2008. – 368 с.
13. Семенишвили А.М. Правовые аспекты понятия субъектов малого и среднего предпринимательства // *Предпринимательское право*. – 2009. – № 4. – С. 18-22.
14. Горетый М.В. Правовое обеспечение деятельности субъектов малого предпринимательства в нефтедобывающей промышленности российской Федерации: дис. ... канд. юрид. наук. – Тюмень, 2004. – 221 с.
15. Куклина М.В. Использование местных топливно-энергетических ресурсов для развития экономики региона: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Улан Удэ, 2010. – 20 с.
16. Райзберг Б.А., Лозовский Л.Ш., Стародубцева Е.Б. Современный экономический словарь. – 5-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 495 с.
17. Баранов С.Е. Управление нематериальными активами в вертикально-интегрированных структурах на основе процессно-ориентированного подхода: автореф. дис. ... канд. экон. наук. – Хабаровск, 2012. – 22 с.

Classification of Commercial Organizations: Division into Small, Medium-sized and Large Ones

A.R. Giniyatullin

*Institute of environmental problems and subsurface use
of Academy Sciences of the Republic of Tatarstan*

The paper dwells upon the problems of classification of legal bodies and presents division of commercial organizations into small, medium-sized and large ones.

Key words: legal bodies, organizations, small, medium-sized and large enterprises, holdings.

