

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ И ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ ВЫБОРА ОРГАНИЗАЦИОННО-ПРАВОВОЙ ФОРМЫ СУБЪЕКТАМИ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ НА РЫНКЕ СОЦИАЛЬНО ЗНАЧИМЫХ УСЛУГ

© 2008 Ю.В. Коновалова*

Ключевые слова: выбор организационно-правовой формы, социально значимая услуга, рынок социально значимых услуг, параметры функционирования коммерческих и некоммерческих организаций, экономико-правовой статус конкурирующих субъектов хозяйствования.

Сформулировано понятие социально значимой услуги и рынка социально значимых услуг, обозначены его специфические черты. Выявлены принципиальные отличия параметров функционирования коммерческих и некоммерческих организаций в качестве конкурирующих субъектов хозяйствования на рынке социально значимых услуг. Определена совокупность факторов, формирующих экономико-правовой статус субъекта хозяйствования на рынке социально значимых услуг.

Принципиальное значение для обеспечения жизненно важных потребностей каждого индивида и расширенного воспроизводства, развития человеческого потенциала и формирования способностей человека к труду, удовлетворения запросов общества в целом и потребностей реального сектора экономики имеют социально значимые услуги.

В целях определения места и роли социально значимых услуг в общей структуре услуг и в условиях необходимости разграничения экономического пространства на рыночный и нерыночный секторы, классифицируем все услуги следующим образом (рис. 1).

Чистые общественные услуги обладают следующими характеристиками: они не поступают в рыночный оборот, поскольку предоставляются бесплатно или на льготной основе за счет средств налогообложения, в от-

сутствии соперничества за их потребление; характеризуются неделимостью, неизбирательностью и неисключаемостью. К ним относятся: услуги государственного и муниципального управления, систем национальной безопасности, охраны общественного порядка, законодательного регулирования общественных процессов, социального обеспечения (социального страхования, государственного пенсионного обеспечения, государственной социальной поддержки и помощи, а также социального обслуживания).

В составе сектора частных услуг в чистом виде выделяют две группы услуг - потребительские и производственные. Они полностью интегрированы в рыночные отношения, поскольку обладают свойствами индивидуализации характера потребления, делимостью, избирательностью, исключаемостью, конку-

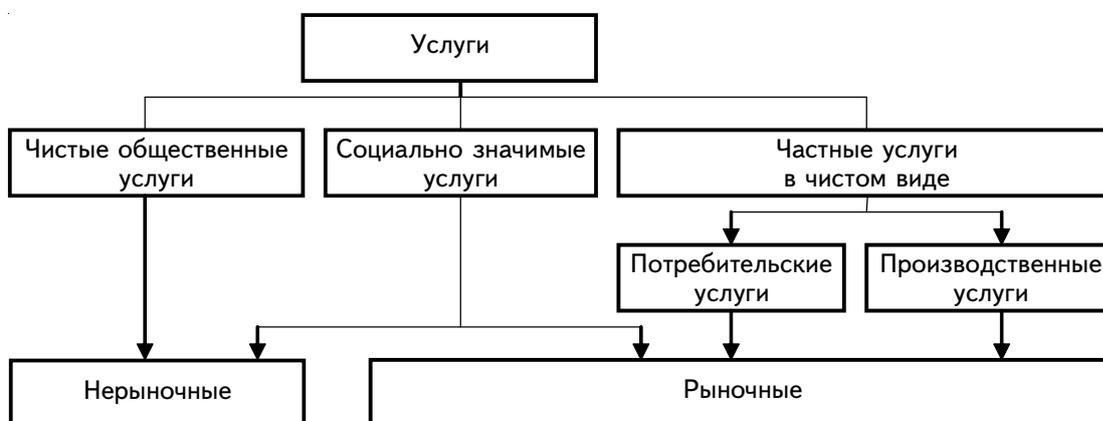


Рис. 1. Классификация услуг

* Коновалова Юлия Владимировна, соискатель, Самарский государственный экономический университет.

рентным характером предоставления, отсутствием монопольного положения кого-либо из участников рынка. К группе потребительских услуг традиционно относят: бытовые услуги, транспортные услуги, услуги связи, жилищно-коммунальные услуги, услуги банков, услуги правового характера, услуги торговли и общественного питания, услуги физической культуры и спорта, туристские услуги.

Производственные услуги обобщенно определяются как комплекс инженерно-консультационных, посреднических, маркетинговых услуг по сопровождению процесса производства, реализации и продвижения продукции, строительства и эксплуатации промышленных, инфраструктурных, сельскохозяйственных и других объектов, включающий подготовку технико-экономических обоснований, конструкторские разработки, услуги по обучению и консультированию покупателей.

Вместе с тем, существуют социально значимые услуги, которые обладают рядом специфических черт, обусловленных порождаемыми ими значительными внешними положительными эффектами. Эти услуги характеризуются сложной диалектикой рыночных и нерыночных, коллективных и индивидуальных начал. К ним относятся образовательные услуги, услуги в сфере здравоохранения и культуры.

Исследование содержания и сути данных услуг позволяет выявить их принципиальные особенности, которые выделяют их среди всех прочих услуг населению и предопределяют специфику рынка социально значимых услуг, а именно:

- 1) дуальный характер;
- 2) значительный внешний эффект, который имеет публичный мультипликативный характер;
- 3) необходимость оценки результатов предоставления услуг в координатах как экономического, так и социального эффекта.

На основе исследования деятельности субъектов сферы образовательных услуг, услуг в сфере здравоохранения и культуры, предлагается определить социально значимые услуги как социально ориентированную экономическую деятельность, непосредственно удовлетворяющую жизненно важные личные потребности индивидуума и общества в це-

лом, воплощенные в нематериальной форме, реализация которых происходит как на основе рыночных, так и нерыночных начал в связи с наличием значительных внешних эффектов публичного (общественного) характера.

Таким образом, рынок социально значимых услуг обладает определенной спецификой, которая в значительной степени обусловлена особенностями обращающегося на данном рынке товара, с учетом которых формируются границы рынка, его субъектный состав и качественное содержание экономических отношений.

I. Купля-продажа благ на рынке социально значимых услуг предполагает, как правило, одновременное присутствие в одном месте производителя и потребителя услуги, причем большая часть этой категории благ потребляется достаточно регулярно. Вследствие этого, рынок социально значимых услуг локализован: ареал функционирования данного рынка определяется транспортными издержками, уровнем цен на соответствующие услуги на определенной территории и совпадает с социальными границами (зоной влияния) города, региона, являясь, одновременно, составной частью более крупных рынков.

II. Функционирование рынка социально значимых услуг носит циклический характер. Рост экономики, возрастание деловой активности и благосостояния людей, и, следовательно, актуализация мотивов и потребностей высокого уровня, обуславливают увеличение спроса на рыночные социально значимые услуги. Экономический же спад приводит к необходимости возврата к первоочередному удовлетворению базовых потребностей человека нерыночным сектором и формированию избыточного предложения рыночных услуг при одновременном сокращении спроса.

III. На рынке социально значимых услуг обращаются блага, обладающие совершенно особыми свойствами, которые люди должны потреблять вне зависимости от их доходов. Гарантом такого потребления выступает государство, которое не только является одним из основных хозяйствующих субъектов на этом рынке, но и выстраивает правила игры, как для себя, так и для других субъектов, защищая социальные права граждан и

обеспечивая формирование исключительно положительного внешнего эффекта предоставления социально значимых услуг. Заинтересованность государства в контроле над состоянием того или иного сектора рынка социально значимых услуг возрастает пропорционально увеличению внешнего эффекта от предоставления данных услуг.

IV. Принцип обязательности предоставления выборочных социально значимых услуг формирует такую особенность рынка, как сочетание бюджетных и рыночных начал финансирования. Это приводит к одновременно рыночному и административному ценнообразованию на однородные услуги.

Нами предложено рассматривать рынок социально значимых услуг как определенный набор механизмов и правил предоставления услуг в сфере образования, здравоохранения и культуры, устанавливаемых государством в целях обеспечения реализации интересов общественного развития в соответствии с моделью сбалансированного взаимодействия государства, бизнеса, некоммерческого негосударственного сектора и общества, посредством применения которых реализуются социально-экономические отношения между производителями и потребителями данных услуг в связи с их куплей-продажей, устанавливаются цены, формируются стратегии и определяются конкурентные позиции

субъектов рынка в борьбе за ограниченный объем спроса.

Императивом современного этапа развития рынка социально значимых услуг являются свобода предпринимательства и тенденции интенсификации конкуренции как формы взаимного соперничества основных хозяйствующих субъектов (коммерческих и некоммерческих организаций) за соответствующие рынки сбыта.

Сфера пересечения интересов субъектов данного рынка отображены на рис. 2.

Субъекты рынка социально значимых услуг вправе избрать любую организационно-правовую форму (далее - ОПФ), предусмотренную гражданским законодательством Российской Федерации с учетом отраслевой специфики и тех ограничений, которые формируют экономико-правовую модель и правила игры на данном рынке (рис. 3).

В соответствии с положениями Закона РФ от 10.07.1992 № 3266-1 "Об образовании" государственные и негосударственные образовательные организации могут создаваться исключительно в ОПФ, предусмотренных гражданским законодательством Российской Федерации для НКО, в то время как характерной чертой современных рынков медицинских и культурных услуг является многообразие ОПФ хозяйствующих субъектов. Как видно из рис. 3, деятельность по оказанию



Рис. 2. Конкурентные связи и сфера пересечения интересов субъектов рынка социально значимых услуг

Сфера деятельности	Государственные и муниципальные коммерческие организации	Государственные и муниципальные некоммерческие организации	Коммерческие организации	Негосударственные некоммерческие организации
Образование	-	+	-	+
Здравоохранение	+	+	+	+
Культура	+	+	+	+

Рис. 3. Допустимые ОПФ субъектов хозяйствования на рынке социально значимых услуг

медицинских и культурных услуг населению может осуществляться как коммерческими, так и некоммерческими юридическими лицами различных ОПФ, а также индивидуальными предпринимателями.

Выбор ОПФ субъектами хозяйствования на рынке социально значимых услуг предопределяет основные параметры их функционирования:

I. Виды и цели деятельности организации.

II. Возможность получения прибыли от предпринимательской

деятельности и механизмы ее последующего распределения.

III. Объем ответственности учредителей (участников).

IV. Минимально необходимый объем материальных ресурсов, которые необходимо задействовать на первоначальном этапе выхода на рынок.

V. Использование того или иного режима налогообложения, системы учета и отчетности.

VI. Передача права собственности на имущество организации учредителями (участниками).

VII. Возможность получения части имущества при реорганизации, ликвидации организации или выхода из числа учредителей (участников).

VIII. Структура управления организацией.

Рассмотрим указанные параметры подробно.

I. Итак, при выборе ОПФ необходимо определить, какие именно виды деятельности создаваемая организация будет осуществлять, поскольку данное обстоятельство является решающим фактором, ограничивающим выбор организационно-правовых форм хозяйствования, и какие цели при этом преследуют ее учредители (участники).

Известно, что основной целью деятельности коммерческих организаций является извлечение прибыли, в отличие от НКО, которые создаются для достижения социальных, благотворительных, культурных, образовательных, научных и управленческих целей, в целях охраны здоровья граждан, развития физической культуры и спорта, удовлетворения духовных и иных нематериальных потребностей граждан, защиты прав, законных интересов граждан и организаций, разреше-

ния споров и конфликтов, оказания юридической помощи, а также в иных целях, направленных на достижение общественных благ (п. 2 ст. 2 Федеральный закон от 12.01.1996 № 7-ФЗ "О некоммерческих организациях").

НКО, несмотря на то, что целью их деятельности не является извлечение прибыли, тем не менее, могут заниматься предпринимательской деятельностью, если она согласуется с уставными целями. Таким образом, результат предоставления услуг НКО подлежит оценке не только в координатах экономического, но, в первую очередь, социального (общественного) эффекта (развитие человеческого потенциала, улучшение здоровья людей, создание благоприятной окружающей среды, сохранение и обогащение культурного наследия).

На наш взгляд, основной практической проблемой является разграничение предпринимательской и хозяйственной деятельности НКО. Последняя является вспомогательной, обеспечивая участие НКО в имущественном обороте, и связана с реализацией их уставных задач, так как конечный их результат и цель осуществления могут поставить сложные вопросы квалификации, прежде всего, в сфере налогообложения. Разрешение этой ситуации видится в поддержке предложения некоторых ученых об оставлении данного разграничения лишь в целях налогообложения¹.

Определения предпринимательской деятельности, приведенные в Гражданском кодексе РФ (далее - ГК РФ) и ФЗ "О некоммерческих организациях" не совпадают. В п. 1 ст. 2 ГК РФ приведено следующее определение: предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке.

В целях ФЗ "О некоммерческих организациях" такой деятельностью признаются приносящее прибыль производство товаров и услуг, отвечающих целям создания НКО, а также приобретение и реализация ценных бумаг, имущественных и неимущественных

прав, участие в хозяйственных обществах и участие в товариществах на вере в качестве вкладчика.

Формулировки понятия “предпринимательская деятельность”, зафиксированные в ГК РФ и ФЗ “О некоммерческих организациях” не являются противоречащими друг другу. Вместе с тем, обе они представляются не вполне удачными, и легальное определение предпринимательской деятельности, приведенное в ФЗ “О некоммерческих организациях” может быть усовершенствовано.

На основе исследования деятельности НКО, нами предложено определять предпринимательскую деятельность НКО как инициативную, осуществляемую на свой риск посредством приносящего прибыль производства товаров и услуг, приобретения и реализации ценных бумаг, имущественных и неимущественных прав, участия в хозяйственных обществах и участия в товариществах на вере в качестве вкладчика деятельность, отвечающую целям создания НКО, финансовый результат которой направляется в фонд возмещения целевых затрат и инвестиционный фонд развития, обеспечивая непрерывное реинвестирование в целях формирования предложения соответствующих услуг и развития социального капитала организации.

Законодательством Российской Федерации могут устанавливаться различные ограничения на предпринимательскую деятельность НКО отдельных видов, связанные с определенными видами обязательств. В целом указанные ограничения весьма незначительны и позволяют НКО принимать активное участие в хозяйственном обороте.

Совершенствование законодательного регулирования деятельности субъектов рынка социально значимых услуг должно осуществляться в направлении установления четкого режима разграничения предпринимательской и хозяйственной деятельности коммерческих и некоммерческих организаций.

II. Как отмечалось выше, деятельность и коммерческих, и некоммерческих организаций ориентирована на эффективное функционирование. При этом для коммерческих организаций единственно достаточным и необходимым критерием эффективности является получение прибыли, в то время как для некоммерческих организаций извлечение при-

были есть лишь один из вспомогательных критериев оценки эффективности их деятельности.

Таким образом, исходя из того, что ключевым моментом при выборе ОПФ является реализация материальных интересов собственников, важным представляется вопрос о перспективах извлечения прибыли и механизмах ее последующего распределения.

Порядок и формы получения и распределения прибыли в коммерческой организации зависят от ОПФ, к примеру:

♦ в обществе с ограниченной ответственностью (далее - ООО) прибыль распределяется пропорционально долям участников в уставном капитале общества или иным образом в соответствии с уставом;

♦ в акционерном обществе (далее - АО) прибыль распределяется в виде дивидендов по акциям;

♦ в производственном кооперативе прибыль распределяется между его членами в соответствии с их личным трудовым или иным участием, а также в соответствии с размером паевого вноса.

Прибыль НКО в силу прямого запрета в законе (п.1 ст.50 ГК РФ) не может распределяться между ее учредителями (за исключением потребительского кооператива), а должна направляться на уставные цели, обеспечивая непрерывное реинвестирование и саморазвитие. Принципиальным моментом является направление всего финансового результата деятельности в фонд возмещения целевых затрат и инвестиционный фонд развития целевой деятельности. НКО использует все полученные ею средства исключительно в целях формирования предложения соответствующих услуг и развития своего социального капитала. Дивидендное распределение прибыли здесь исключено.

Таким образом, создание организации в ОПФ, предусмотренной для НКО, лишает учредителей права распределять прибыль между собой, однако это не исключает возможности получения учредителями выгоды от осуществления основной деятельности в иных формах (путем использования услуг, производимых организацией, и иных благ наравне с третьими лицами, и состоя с НКО в трудовых отношениях, т.е. получая заработную плату).

В настоящее время НКО, предоставляющие платные социально значимые услуги, как правило, контролируются инсайдерскими группами в лице учредителей и/или высшего менеджмента. Для этих структур характерно положение, когда одна и та же группа физических лиц является одновременно и учредителями (официально или неофициально), и руководителями, занимающими ключевые позиции. Осуществление контроля над финансовыми потоками, реализующееся в извлечении выгоды в форме заработной платы, размер которой определяется отнюдь не соотношением зарплат и результатов и эффективностью управленческих решений, является специфической прерогативой учредителя - руководителя, состоящего в трудовых отношениях с организацией и, зачастую, способом оптимизации размера налогооблагаемой базы.

Подобный подход к организации деятельности НКО снижает эффективность процесса формирования фондов саморазвития, поскольку представляет собой чистый вычет из активов организации. Указанные способы распределения доходов организации сокращают возможности привлечения внешнего капитала, ограничивая временной горизонт управления НКО краткосрочным периодом. Безусловно, в странах с развитой корпоративной экономикой также существует проблема инсайдерской ренты, однако там это не является доминирующей моделью извлечения доходов, а носит эпизодический характер.

Точка зрения, согласно которой основной из мотивационных составляющих трудовой деятельности человека является стремление получить выгоду, причем, под последней подразумеваются деньги и эквивалентные им ценности, небесспорна, поскольку отвергает наличие общественных сил, стремящихся к высшим идеалам, но в реальности следует признать, что она имеет право на существование.

Исследуя вопрос о способах обеспечения достижения уставных целей и мотивах учредительства НКО, функционирующих на рынке социально значимых услуг, необходимо отметить некоторые законодательные гарантии, закрепляющие комплекс мер, направленных на защиту имущественных интересов НКО и, соответственно, на обеспечение дос-

тижения уставных целей НКО (ст. 27 Федерального закона "О некоммерческих организациях").

Так, законодательно установлен механизм разрешения конфликта интересов заинтересованных лиц (руководителя и заместителя руководителя, а также лиц, входящих в состав органов управления НКО или органов надзора за ее деятельностью) и НКО, возникающего при совершении НКО конкретных сделок. Прежде всего, заинтересованное лицо при наличии заинтересованности в сделке, стороной которой является или намеревается быть НКО, при наличии иного противоречия интересов этого лица и НКО в отношении существующей или предполагаемой сделки обязано сообщить о своей заинтересованности органу управления НКО или органу надзора за ее деятельностью до момента принятия решения о заключении сделки. Сделка, в совершении которой имеется заинтересованность, должна быть одобрена органом управления НКО или органом надзора за ее деятельностью.

III. При выборе ОПФ учредителям (участникам) необходимо оценить степень ответственности, которую они готовы нести по обязательствам созданной ими организации.

Учредители (участники) коммерческих организаций, в частности, участники ООО и акционеры АО не отвечают по обязательствам общества и несут риск убытков, связанных с деятельностью общества, в пределах стоимости внесенных ими вкладов. Ответственность учредителей (участников) производственного кооператива субсидиарная (в случае недостаточности имущества кооператива ответственность возлагается на его членов).

В отношении ответственности НКО следует отметить, что в зависимости от объема гражданско-правовой ответственности выделяют:

- ◆ некоммерческие организации, обладающие в силу закона полной (без привлечения дополнительных ресурсов со стороны учредителей, участников) самостоятельной имущественной ответственностью;

- ◆ некоммерческие организации с дополнительной (субсидиарной) ответственностью участников;

- ◆ некоммерческие организации, характер ответственности которых зависит от приня-

тия специальных нормативных правовых актов (государственные корпорации).

НКО, как полноправный субъект гражданского оборота, в общем случае несет самостоятельную ответственность по своим обязательствам. Если иное не предусмотрено в законе или в учредительных документах, ни учредители, ни участники юридического лица не отвечают по его долгам, и точно так же юридическое лицо не отвечает по долгам учредителей (участников). В отношении государственной корпорации иное может быть предусмотрено специальным законом, регулирующим создание государственной корпорации.

Учредители (участники) коммерческих и некоммерческих организаций, для которых законом и учредительными документами предусмотрена субсидиарная ответственность, несут большие риски, т.к. в случае недостаточности имущества организации взыскание может быть наложено на имущество учредителей (участников). Субсидиарная ответственность выступает как частный случай, поэтому в законодательстве четко определены случаи дополнительной ответственности учредителей по обязательствам НКО. Так, субсидиарную ответственность несут учредители учреждений, ассоциаций и союзов.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что с точки зрения степени ответственности в наиболее выгодном положении находятся учредители тех НКО, для которых законом и учредительными документами не предусмотрена субсидиарная ответственность учредителей (фонд, некоммерческое партнерство, автономная некоммерческая организация).

IV. Для деятельности любой организации необходимы денежные ресурсы, причем для организаций некоторых ОПФ законом предусмотрен минимальный размер стартового капитала.

Для создания коммерческой организации учредители должны обеспечить минимальный размер имущества, гарантирующего интересы кредиторов, и сформировать уставный капитал. Закон дифференцировано подходит к определению минимального размера уставного капитала коммерческих организаций различных ОПФ:

♦ размер уставного капитала ООО должен составлять не менее ста минимальных

размеров оплаты труда, установленного федеральным законом на дату представления документов для государственной регистрации общества (далее - МРОТ)²;

♦ минимальный уставный капитал открытого акционерного общества (далее - ОАО) должен составлять не менее тысячекратной суммы МРОТ, а закрытого акционерного общества (далее - ЗАО) - не менее стократной суммы МРОТ³.

Для некоммерческих организаций минимальный размер имущества (уставный капитал) не предусмотрен. При создании НКО учредителям нет необходимости формировать ее уставный капитал, поэтому создать НКО можно даже в том случае, если изначально отсутствуют материальные ресурсы.

V. Учитывая некоторые особенности налогообложения, учета и отчетности организаций различных ОПФ, следует оценить налоговые последствия и затраты на ведение бухгалтерского учета и представления отчетности, связанные с осуществлением деятельности в рамках той или иной ОПФ.

Группа проблем связана с соотношением положений законодательства об образовании, здравоохранении и культуре, предусматривающих особые льготные правила налогообложения соответствующих организаций, с нормами законодательства Российской Федерации о налогах и сборах, предусматривающими льготы лишь в строго ограниченных случаях.

Из анализа действующей системы государственного регулирования и налогообложения, следует, что по налогу на прибыль организаций не предусмотрено существование никаких налоговых льгот по статусному признаку для коммерческих и некоммерческих организаций.

Рассматривая порядок налогообложения налогом на добавленную стоимость (НДС) и предоставления льгот субъектам рынка социально значимых услуг, необходимо отметить, что перечень операций, не подлежащих налогообложению по данному налогу включает следующие виды деятельности (ст. 149 Налогового кодекса РФ) (далее - НК РФ):

♦ медицинские услуги, оказываемые медицинскими организациями и (или) учреждениями, врачами, занимающимися частной медицинской практикой, за исключением кос-

метических, ветеринарных и санитарно-эпидемиологических услуг;

♦ услуги по содержанию детей в дошкольных учреждениях, проведению занятий с несовершеннолетними детьми в кружках, секциях (включая спортивные) и студиях;

♦ услуги в сфере образования по проведению некоммерческими образовательными организациями учебно-производственного (по направлениям основного и дополнительного образования, указанным в лицензии) или воспитательного процесса, за исключением консультационных услуг, а также услуг по сдаче в аренду помещений;

♦ услуги, оказываемые учреждениями культуры и искусства.

Некоммерческие организации, производящие выплаты физическим лицам, также как и коммерческие организации, признаются плательщиками единого социального налога в полном объеме, за исключением НКО, созданных в форме общественных организаций инвалидов.

С 2004 года налог на имущество организаций исчисляется и уплачивается в соответствии с положениями главы 30 НК РФ. Налогоплательщиками налога на имущество признаются российские и иностранные организации, в том числе и НКО.

Многие сложные вопросы в сфере налогообложения субъектов хозяйствования на рынке социально значимых услуг могут быть решены исключительно посредством законотворческой работы. При этом основное ее направление на данном этапе, должно состоять в том, чтобы ввести в положения принятых кодифицированных актов (Налогового кодекса и Бюджетного кодекса РФ) правила, учитывающие специфику экономических отношений в системе образования, здравоохранения, культуры.

При выборе ОПФ для работы на рынке социально значимых услуг необходимо оценить затраты на ведение бухгалтерского учета и представления отчетности. Некоммерческие организации, также как и коммерческие, ведут бухгалтерский учет и представляют отчетность в соответствии с Федеральным законом от 21.11.1996 № 129-ФЗ "О бухгалтерском учете" и Приказом Минфина РФ от 29.07.1998 № 34н "Об утверждении Положения по ведению бухгалтерского учета и

бухгалтерской отчетности в Российской Федерации".

Согласно Приказу Минфина РФ от 22.07.2003 № 67н "О формах бухгалтерской отчетности организаций" некоммерческие организации имеют право не представлять в составе годовой бухгалтерской отчетности Отчет о движении денежных средств, а при отсутствии соответствующих данных не представлять Отчет об изменениях капитала и Приложение к бухгалтерскому балансу. Некоммерческим организациям рекомендуется включать в состав годовой бухгалтерской отчетности Отчет о целевом использовании полученных средств.

Помимо бухгалтерской отчетности некоммерческие организации, также как и коммерческие представляют налоговую и статистическую отчетность в порядке, установленном законодательством.

Таким образом, порядок ведения бухгалтерского учета и представления отчетности коммерческими и некоммерческими организациями имеет некоторые отличия, однако упрощенный порядок представления бухгалтерской отчетности установлен лишь для общественных объединений.

VI. На начальном этапе учредители (участники) организации неизбежно сталкиваются с необходимостью передать организации какое-либо имущество. Такая передача может быть совершена различными способами, которые потребуют соответствующего юридического оформления. От способа передачи имущества будут зависеть временные и финансовые издержки.

Учредители (участники) могут передать имущество коммерческой организации (ООО и АО) следующими способами:

♦ путем внесения вкладов в уставный капитал ООО или приобретения акций, размещаемых АО, при создании общества;

♦ путем внесения вкладов в уставный капитал ООО или приобретения дополнительных акций, размещаемых АО, при увеличении уставного капитала общества;

♦ участники ООО в соответствии с уставом или решением общего собрания могут вносить вклады в имущество ООО.

Кроме того, как коммерческой, так и некоммерческой организации имущество может быть передано по гражданско-правовому до-

говору с учетом установленных законом ограничений.

Учредители (участники) могут передать имущество НКО следующими способами:

♦ в виде регулярных и единовременных поступлений от учредителей, добровольных имущественных взносов и пожертвований (для всех ОПФ некоммерческих организаций);

♦ в виде добровольных или обязательных членских взносов (для НКО, имеющих членство, таких как потребительское общество, некоммерческое партнерство, ассоциация, общественная организация и др.).

Порядок регулярных поступлений от учредителей (участников) определяется учредительными документами организации.

VII. При выборе между коммерческой и некоммерческой формой ведения деятельности для учредителей важным вопросом является возможность получения имущества, переданного организации, при выходе (прекращении участия), а также при ликвидации организации.

В отношении коммерческих организаций (АО, ООО) их участники имеют обязательственные права, поэтому могут требовать возврата вложенных средств (части имущества организации) при выходе из состава участников организации.

Кроме того, участник ООО вправе продать или иным образом распорядиться своей долей в уставном капитале ООО. Акционер вправе продать или иным образом распорядиться принадлежащими ему акциями.

Учредители некоммерческой организации не сохраняют прав на переданное организации имущество, поэтому не могут претендовать на получение имущества при выходе из организации, за некоторыми исключениями.

Таким образом, правовое положение учредителей (участников) потребительского общества и некоммерческого партнерства наиболее близко к правовому положению учредителей (участников) коммерческих организаций.

VIII. Одним из важных вопросов при выборе ОПФ субъектами хозяйствования является возможность контролировать ее деятельность, а также сформировать структуру органов управления, отвечающую целевым установкам и потребностям учредителя.

Структура органов управления коммерческих организаций в значительной степени урегулирована законом. Для НКО соответствующая структура в большинстве случаев определяется уставом, зависит от усмотрения учредителей.

Итак, проведенное исследование показывает, что экономико-правовой статус субъекта хозяйствования на рынке социально значимых услуг определяется совокупностью факторов (рис. 4).

Во-первых, экономико-правовой статус субъектов хозяйствования данного рынка определяется отраслевой спецификой сегментов рынка образования, здравоохранения, культуры с учетом рассмотренных выше ограничений.

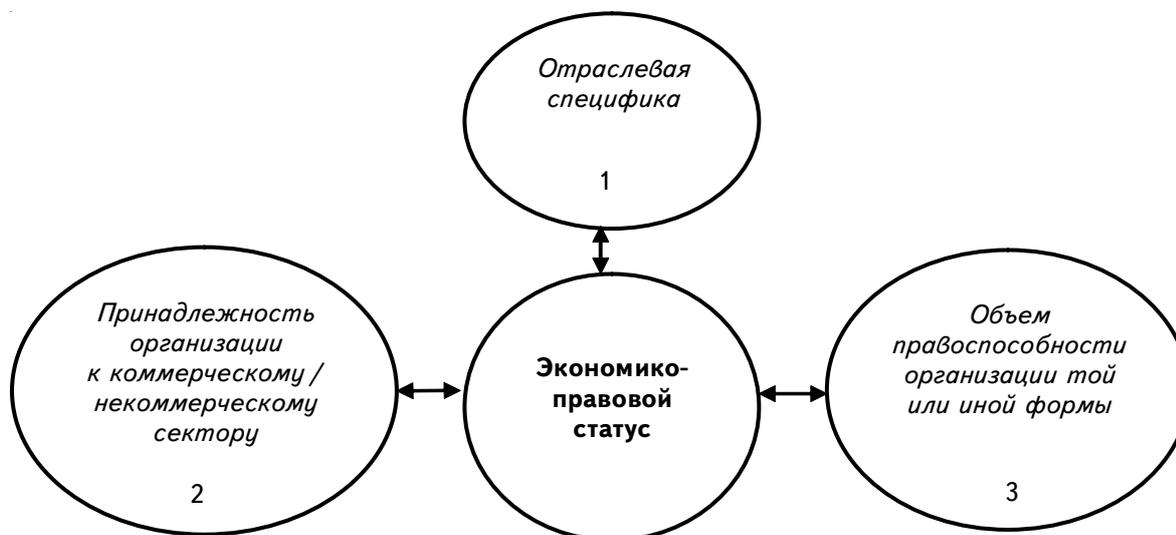


Рис. 4. Факторы, определяющие экономико-правовой статус субъектов хозяйствования на рынке социально значимых услуг

Во-вторых, определяющим фактором является принадлежность той или иной организации социальной сферы к коммерческому либо некоммерческому сектору.

В-третьих, в процессе анализа гражданского законодательства нами сделан вывод о том, что в общем виде Гражданский кодекс РФ и ФЗ “О некоммерческих организациях” связывают возможный конкретный объем правоспособности организации, прежде всего, с той или иной ОПФ юридического лица, то есть совокупностью конкретных признаков, объективно выделяющихся в системе общих признаков юридического лица и существенно отличающих данную группу юридических лиц от всех остальных.

По результатам сравнительного анализа параметров функционирования субъектов хозяйствования на рынке социально значимых услуг нами были выявлены некоторые особенности экономико-правового статуса коммерческих и некоммерческих организаций в части видов и целей деятельности; объема ответственности учредителей (участников); возможностей извлечения прибыли и механизмов ее распределения; особенностей налогообложения и т.д.

Таким образом, можно сделать принципиальный вывод о том, что положение некоммерческих организаций, которые являются

основным, а в некоторых случаях единственным (например, в сфере образования), хозяйствующим субъектом на рынке социально значимых услуг, в сравнении с коммерческими организациями, неоднозначно. С одной стороны, НКО ограничены в своей хозяйственной деятельности уставными целями и принципом не распределения прибыли. С другой стороны, они создают все возрастающую долю совокупного общественного продукта, принимают активное участие в развитии многих факторов хозяйственной деятельности, интегрируются в структуру общественного воспроизводственного процесса.

Итак, субъекты хозяйствования, осуществляя выбор ОПФ для работы на рынке социально значимых услуг, в целях повышения собственной конкурентоспособности и достижения уставных целей организации, должны учитывать рассмотренные выше экономические и правовые аспекты.

¹ Учреждения в системе юридических лиц России: Монография / Ю.Г. Лескова, О.А. Серова. Самара, 2007. С. 24.

² Об обществах с ограниченной ответственностью: Федеральный закон от 8 февр. 1998 г. № 14-ФЗ // Рос. газ. 1998. № 30.

³ Об акционерных обществах: Федеральный закон от 26 дек. 1995 г. № 208-ФЗ // Рос. газ. 1995. № 248.