

# ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ

---

УДК 338.22

## ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ И ФАКУЛЬТАТИВНЫЕ ПРИЗНАКИ СУБЪЕКТА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

© 2011 А.Е. Пилецкий\*

**Ключевые слова:** признаки субъекта предпринимательской деятельности, обязательные и факультативные признаки субъекта предпринимательской деятельности, трудовые и материальные ресурсы.

Гражданский кодекс РФ, основной регулятор экономических отношений в нашей стране, определяя статус субъектов предпринимательской деятельности, не упоминает трудовые ресурсы, без которых любая предпринимательская деятельность невозможна. Трудовые ресурсы являются обязательным признаком субъекта предпринимательской деятельности, а материальные ресурсы - факультативным признаком.

Искусственное разделение частноправовой доктриной формы юридического лица и предприятия как имущественного комплекса и признание правосубъектности лишь за юридическим лицом приводит к парадоксальному выводу: в Гражданском кодексе РФ<sup>1</sup> (далее - ГК РФ) не учитывается такой важный фактор рыночного механизма, как фактор трудовых ресурсов, используемый большинством субъектов предпринимательской деятельности. Трудовые ресурсы не упоминаются ни в ст. 50 ГК РФ, где коммерческие организации называются в качестве юридических лиц, ни в ст. 132 ГК РФ, где предприятие определяется в качестве имущественного комплекса.

На основании этого можно сделать вывод, что коммерческая организация, осуществляющая свою деятельность, не несет никаких издержек (затрат) по содержанию (обслуживанию) имущественного комплекса. Между тем это, конечно же, не так, поскольку издержки на содержание трудовых ресурсов (оплату труда) имеют место при осуществлении субъектом любой предпринимательской деятельности, при использовании любой организационно-правовой формы, от индивидуального предпринимателя до финансово-промышленной группы.

Безусловно, издержки субъекта предпринимательской деятельности, связанные с оплатой труда, не носят однородного характера, поскольку одна их часть, связанная с оплатой труда управленческого персонала, относится к постоянным издержкам, а другая, связанная с заработной платой рабочих, к переменным издержкам. Все постоянные издержки, включающие, помимо расходов на оплату труда управленческого персонала, процентные выплаты по долгам, расходы на закупку оборудования, аренду офисных и производственных помещений, финансируются даже в том случае, "...когда фирма ничего не производит, и они не зависят от изменений объема выпуска"<sup>2</sup>.

Вышеотмеченное означает, что субъект предпринимательской деятельности, необоснованно увеличивающий свой управленческий персонал, несет дополнительные издержки, удорожающие его продукцию и снижающие его конкурентоспособность.

Переменные издержки, включающие, помимо расходов на заработную плату рабочих, расходы на оплату электроэнергии и приобретение сырьевых ресурсов и материалов, "...изменяются в зависимости от объема выпуска"<sup>3</sup>. На первый взгляд, эти издержки, касающиеся заработной платы рабочих, по-

---

\* Пилецкий Анатолий Евгеньевич, доктор юридических наук, профессор, зав. кафедрой гражданского и предпринимательского права Самарского государственного экономического университета. E-mail: Pilezki@mail.ru.

зволяют субъекту предпринимательской деятельности при снижении объема производства мобильно сокращать заработную плату и рабочий персонал. Однако такая мобильность возможна лишь на небольших предприятиях, где отсутствуют профсоюзные организации. На крупных предприятиях, где многочисленные коллективы имеют профсоюзные организации, мобильность по сокращению персонала рабочих теряется, поскольку профсоюзные организации могут не только не давать согласие на сокращение персонала и снижение заработной платы, но противодействовать этому путем длительных переговоров и организацией забастовок.

Следовательно, законодательное исключение труда наемных работников из предпринимательской деятельности влечет абсурдный вывод, что внутри формы юридического лица находится только имущественный комплекс (средства производства - здания, сооружения, станки, оборудование, машины), самостоятельно без участия кого-либо работающий, производящий продукцию, работы или услуги.

Кроме того, не учитывается транспортировка сырья, вывоз готовой продукции, охрана всего имущественного комплекса, работа бухгалтерской и юридической службы. То есть вся деятельность внутри такого юридического лица, по-видимому, полностью автоматизирована и роботизирована.

Безусловно, множество малых предприятий: индивидуальных предпринимателей, крестьянских (фермерских) хозяйств, обществ с ограниченной ответственностью, акционерных обществ, в которых трудятся исключительно собственники паев и акций, не применяют наемный труд, поскольку участники (собственники) сами одновременно выполняют управленческие и рабочие функции. Однако, отказываясь от разделения труда и узкой специализации, они тем самым обрекают себя на короткий срок существования и неконкурентоспособность, поскольку объем производства и качество производимой ими продукции (работ, услуг), как правило, ниже, чем на крупных предприятиях, применяющих при выполнении работ узкую специализацию, включая управление деятельностью. В то же время, отказываясь от узкой специализации, малые предприятия все равно несут экономические издержки, определяемые в эконо-

мической теории как альтернативные издержки<sup>4</sup>, влияющие на эффективность деятельности субъекта предпринимательской. То есть учредители (участники) этих предприятий могли, но не воспользовались возможностью нанять для выполнения специальных работ более квалифицированных работников, а сами бы сосредоточились на выполнении небольшого объема работ, зато осуществляли бы ее более профессионально.

Таким образом, говоря о правовой природе предприятия, под которым необходимо понимать правовую форму организации деятельности по производству продукции, работ и услуг, ошибочно сводить только к имущественному комплексу, как это делают авторы ГК РФ (ст. 132). Предприятие, правильнее сказать организация экономической деятельности (производства, работ и услуг), более широкое понятие, включающее в себя, помимо имущества, и трудовые ресурсы. Только при соединении предпринимателем трудовых ресурсов и имущества (факторов производства) возможна какая-либо эффективная предпринимательская деятельность. Кроме того, в предпринимательской деятельности трудовые ресурсы играют не второстепенную роль, как следует из ГК РФ, а первостепенную, поскольку возможна предпринимательская деятельность и без обладания какими-либо ресурсами. Без применения трудовых ресурсов такая деятельность неосуществима.

Нынешнее "равнодушное" отношение представителей отечественной частноправовой доктрины по использованию наемного труда в предпринимательской деятельности удивления не вызывает, поскольку первостепенное значение для этой доктрины, начиная с XIX в., имеет лишь факт имущественного обособления субъекта, а факт обеспечения его деятельности трудовыми ресурсами не учитывается. Например, Д.И. Мейер при анализе понятия юридического лица отмечал: "Каждое юридическое лицо имеет право собственности на какие-либо вещи, потому что преимущественно право собственности дает возможность юридическому лицу достигать цели его существования"<sup>5</sup>. Об использовании юридическим лицом трудовых ресурсов он вообще не упоминает. Аналогичным образом поступал и Г.Ф. Шершеневич, рассматривая проблемы правосубъектности в курсах гражданского и торгового права, в ос-

нове правосубъектности этих разных по экономической природе субъектов видел лишь имущественное обособление. Так, говоря о гражданской правоспособности юридического лица, он отмечал: "...правоспособность юридических лиц всегда имеет исключительно имущественный характер..."<sup>6</sup>. То есть в данном случае он фактически подтверждает первостепенность для юридического лица именно обладания имуществом.

В отношении же имущественного обособления торгового предприятия позиция Г.Ф. Шершеневича и вовсе носила противоречивый характер. С одной стороны, проанализировав различные воззрения того времени о признании или отрицании за торговым предприятием правосубъектности, он делал вывод, что запросам торгового оборота к юридической форме экономической самостоятельности торгового предприятия соответствует конструкция обособленного имущества<sup>7</sup>.

Причем, обосновывая свой вывод, Г.Ф. Шершеневич приводил недостаточно убедительные аргументы для признания торгового предприятия объектом прав: "Ввиду того, что доверие оказывается кредиторами не личности предпринимателя, а самому предприятию, обнаруживается стремление а) составить из имущества предприятия особую массу, из ценности которой кредиторы по сделкам с предприятием удовлетворялись бы преимущественно перед прочими кредиторами предпринимателя; б) при существовании у одного и того же лица нескольких предприятий составить из имущества каждого из них особые массы, предназначенные к преимущественному удовлетворению своих кредиторов; в) допустить отчуждение торгового предприятия со всем его пассивом и активом"<sup>8</sup>. Согласно этим аргументам получалось, что предприятие участвует в торговом обороте лишь для удовлетворения требований кредиторов, что, конечно же, не так.

С другой стороны, Г.Ф. Шершеневич, вроде бы, не признавал правосубъектность торгового предприятия, разграничивая его экономическую и юридическую природу. Например, рассматривая экономическую природу торгового предприятия, в качестве составных частей он называет: 1) материальный состав (торговые заведения - заводы, фабрики, ма-

газины, деньги, исключительные права); 2) предпринимателя и вспомогательный персонал; 3) задачу получения прибыли; 4) деятельность на основании определенного плана<sup>9</sup>. Однако, анализируя состав субъектов торговых сделок, помимо самостоятельных торговых деятелей (купцов, предприятий), вдруг выделяет вспомогательных торговых деятелей (приказчиков, торговых служащих, торговых учеников и фабричных рабочих), которых он сам же включал в состав торгового предприятия как экономического понятия<sup>10</sup>.

Вышесказанное свидетельствует, что Г.Ф. Шершеневич не имел четкой позиции относительно вспомогательных торговых деятелей, считать ли их экономическим или правовым явлением. Объяснение этому можно найти в его же книгах. Так, в одной из них Г.Ф. Шершеневич отмечает: "Русское законодательство только в последнее время обратило внимание на этот вопрос, благодаря тому обстоятельству, что фабричные рабочие не приобрели еще у нас того значения, какое они имеют на Западе"<sup>11</sup>. В другой, рассматривая историю фабричного законодательства в России, Г.Ф. Шершеневич отмечает: "Совершенно иного рода причины, вызвавшие у нас необходимость законодательного вмешательства в отношении фабрикантов к рабочим. На Западе фабричное законодательство появляется в то время, когда фабричный рабочий был лично свободен. В России потребность фабричного законодательства была вызвана именно недостатком вольнонаемного труда. Фабрики работали при помощи приписанных к ним крепостных или посредством найма отпущенных их господами на оброк"<sup>12</sup>.

На проблеме принудительного труда крепостных в России акцентировал внимание М. Туган-Барановский: "...в начале XIX века число несвободных рабочих на фабриках превосходило число вольнонаемных. По данным 1804 г., из 92202 всех рабочих на фабриках вольнонаемных было 45625, т.е. меньше половины"<sup>13</sup>.

Как отмечал М. Туган-Барановский, предприятия, имеющие форму товариществ, подразделялись на два вида: 1) вотчинные, принадлежащие дворянам, использующим своих крепостных в качестве рабочих предприятия, и 2) посессионные, на которых труди-

лись крепостные, предоставленные государством или приобретенные на выделенные им средства, или приобретенные предприятиями самостоятельно<sup>14</sup>.

Значение фабричных рабочих в России в тот период и не могло иметь такого же значения, как на Западе, так как до 1861 г. в России существовало крепостное право. Не последнюю роль играло и то, что "...вплоть до середины XIX века науки гражданского права, как таковой, в России просто не существовало"<sup>15</sup>, чему были объективные причины - низкий уровень развития капиталистических отношений. И, самое главное, отсутствовало четкое представление о законодательной системе гражданского права и ее соотношении с системой торгового права.

Еще одной из причин рассмотрения Г.Ф. Шершеневичем вспомогательного персонала (включая фабричных рабочих), даже при отнесении им этого персонала не к правовой, а к экономической составляющей предприятия, являлась законодательная регламентация отношений найма вспомогательного персонала в отечественном и иностранном промышленном и торговом законодательстве, которую он объективно проигнорировать не мог. Например, в Уставе о промышленности Российской империи<sup>16</sup> подробно регламентировались отношения найма: ст. 86-106 рабочих на фабриках, заводах и мануфактурах; ст. 107-121 малолетних от 12 до 15 лет; ст. 122-126 подростков от 15 до 17 лет и лиц женского пола; ст. 127-156 взаимные отношения фабрикантов и рабочих; в ст. 156/1-156/9 продолжительность и распределение рабочего времени). В Германском Торговом уложении 1900 г. в разд. 6 "Торговые служащие и ученики в торговом деле" (§ 59-83) также достаточно подробно регламентировались отношения найма на торговом предприятии.

Таким образом, трудовые ресурсы вместе со специальным имущественным комплексом и составляют предприятие, независимо от того, имеет ли оно права юридического лица или нет.

Вышеизложенное позволяет сделать вывод, что выделяемые представителями частнопредпринимательской доктрины лишь материальные факторы не в состоянии обеспечивать предпринимательскую деятельность, поскольку любая экономическая деятельность предпо-

лагает соединение двух факторов производства: материальных и трудовых.

Однако, к сожалению, трудовые ресурсы в предпринимательской деятельности не учитываются не только представителями частнопредпринимательской доктрины, но и хозяйственно-правовой<sup>17</sup>, которые, хотя и рассматривают внутрихозяйственные отношения, распространяя на них модель горизонтальных отношений, но не отражают в них взаимодействие труда и средств производства. Отсюда, признаки субъекта предпринимательской деятельности (хозяйствующего субъекта), выделяемые представителями хозяйственно-правовой доктрины, так же как признаки юридического лица, выделяемые представителями частнопредпринимательской доктрины, не включают трудовые ресурсы.

Например, представители хозяйственно-правовой доктрины выделяют следующие признаки:

♦ В.В. Лаптев - признаки субъекта предпринимательского права: 1) обладание правами и обязанностями (правоспособностью или компетенцией); 2) имущество, составляющее экономическую базу деятельности; 3) ответственность за нарушение своих обязанностей; 4) государственная регистрация<sup>18</sup>.

♦ В.С. Мартемьянов - признаки субъекта хозяйственного права: 1) обладание им хозяйственной компетенции; 2) наличие обособленного имущества; 2) выступление в хозяйственном обороте с целью получения прибыли; 3) легитимация субъекта<sup>19</sup>.

♦ И.В. Ершова - признаки субъекта предпринимательского права: 1) легитимация субъекта; 2) хозяйственная компетенция; 3) обособленное имущество как база для осуществления предпринимательской деятельности; 4) самостоятельная имущественная ответственность<sup>20</sup>.

Представители частнопредпринимательской доктрины выделяют следующие признаки юридического лица:

♦ Е.А. Суханов: 1) организационное единство; 2) имущественную обособленность; 3) самостоятельную имущественную ответственность; 4) выступление в гражданском обороте и при разрешении споров в судах от собственного имени<sup>21</sup>.

♦ В.А. Рахмилович: 1) организационное единство; 2) наличие обособленного имущества; 3) самостоятельную имущественную

ответственность; 4) выступление в гражданском обороте от собственного имени<sup>22</sup>.

♦ И.В. Елисеев: 1) организационное единство; 2) обособленное имущество как материальную базу деятельности; 3) самостоятельную гражданско-правовую ответственность; 4) выступление в гражданском обороте от собственного имени<sup>23</sup>.

Достаточно противоречивую позицию занимает С.Э. Жилинский. С одной стороны, он правильно выделяет предпосылки (условия) появления, развития и функционирования рынка: 1) общественное разделение труда; 2) экономическая обособленность производителей; 3) самостоятельность производителя, свобода предпринимательства<sup>24</sup>, где фактически на первое место ставит разделение труда, т.е. использование в предпринимательской деятельности трудовых ресурсов. С другой стороны, касаясь признаков юридического лица, он уже не упоминает разделение труда. С.Э. Жилинский пишет, что «с практической точки зрения целесообразно эти признаки подразделить на две группы»<sup>25</sup>, в то же время не объясняя, в чем заключается практическая целесообразность такого деления?

К первой, основополагающей группе С.Э. Жилинский относит четыре признака юридического лица: 1) обособленное имущество; 2) возможность приобретения и осуществления прав, нести обязанности; 3) возможность самостоятельной ответственности по обязательствам; 4) возможность выступать в суде от своего имени. Во вторую группу С.Э. Жилинский включает дополнительные, производные от первых признаки: наличие организационного единства, самостоятельного баланса или сметы. Причем, отмечая, что обособленность имущества является главенствующим из четырех признаков юридического лица<sup>26</sup>, он тем самым противоречит своему же высказыванию, в котором общественное разделение труда рассматривает как первую предпосылку функционирования рынка. В данном случае получается, что юридические лица, применяющие в своей деятельности только материальные средства, не участвуют в общественном разделении труда?

Исходя из вышеизложенного, на наш взгляд, к признакам субъекта предпринимательской деятельности относятся следующие:

1) легитимация форм и видов деятельности; 2) применение трудовых ресурсов; 3) применение материальных ресурсов - специального имущества.

Однако необходимо обратить внимание на то, что 3-й признак («применение материальных ресурсов - специального имущества») носит не обязательный, а факультативный характер, поскольку субъект предпринимательской деятельности может не обладать материальными ресурсами. Причиной же признания этого признака в отечественной юридической литературе в качестве обязательного и игнорирование признака «материальные ресурсы» является, прежде всего, изолированность правовой науки от экономической науки, в которой уже достаточно давно (конец XIX - начало XX в.) выявлены закономерности экономической деятельности, включая уровень предприятия, и взаимосвязь на нем трудовых и материальных ресурсов.

К сожалению, проблемы изолированности касаются не только отечественной правовой науки, они характерны для правовой науки любой страны, что подтверждает высказывание известного австрийского цивилиста XIX в. Антона Менгера. В частности, он отмечал, что «...наука права есть самая отсталая из всех научных дисциплин, и что новые течения позже всего достигают до нее, так что она походит на отдаленный провинциальный город, в котором за последнюю новость принимается то, что уже давно вышло из моды в столице»<sup>27</sup>.

Трудовые ресурсы, обязательность их учета в предпринимательской деятельности, по-видимому, являются последней новостью, дошедшей до отечественного предпринимательского права. Хотя, например, русский экономист М. Туган-Барановский еще в 1910 г. отмечал: «Затраты производства слагаются... из затрат предметов хозяйства (средств производства) и рабочей силы человека»<sup>28</sup>.

Между тем, в других странах использованию трудовых ресурсов в предпринимательской деятельности уделяется повышенное внимание. Например, английский экономист А. Хоскинг отмечает: «Планирование трудовых ресурсов - относительно новый вид деятельности для большинства фирм. Много внимания уделяется планированию других экономических ресурсов (капитал, сырье), но

сейчас пересматривается значение планирования трудовых ресурсов. Одной из причин этого является то, что в последние годы предложение рабочей силы стало юридическим фактором в деятельности многих компаний”<sup>29</sup>.

А. Хоскинг обращает внимание, что “с тех пор, как затраты на труд превратились в значительную часть общих расходов у многих фирм, важно обеспечить максимально эффективное использование трудовых ресурсов. Способность фирмы успешно выполнить эту задачу зависит от того, насколько точно будут рассчитаны и контролируемы затраты на труд”<sup>30</sup>.

Использование трудовых ресурсов в предпринимательской деятельности, о котором пишет А. Хоскинг, не является каким-то новым экономическим явлением, оно всегда имело место, просто на него обратили внимание, как он отмечает, лишь в последние годы. К сожалению, на это явление (использование трудовых ресурсов) еще не обратили внимания представители отечественных частнопредпринимательской и хозяйственно-правовой доктрин<sup>31</sup>, не относящие трудовые ресурсы к обязательным признакам субъекта предпринимательской деятельности. Во многом это связано с тем, что в советский период труд по идеологическим соображениям не рассматривался в качестве товара.

<sup>1</sup> Собрание законодательства Российской Федерации. 1994. □ 32. Ст. 3301.

<sup>2</sup> Самуэльсон П.А., Нордхаус В.Д. Экономика : пер. с англ. М., 2000. С. 140.

<sup>3</sup> Там же.

<sup>4</sup> Там же. С. 161.

<sup>5</sup> Мейер Д.И. Русское гражданское право. В 2 ч. Ч. 1. По испр. и доп. 8-му изд., 1902. М., 1997. С. 123.

<sup>6</sup> Шершеневич Г.Ф. Курс гражданского права. Тула, 2001. С. 125.

<sup>7</sup> См.: Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права. Т. I: Введение. Торговые деятели. М., 2003. С. 171.

<sup>8</sup> Там же.

<sup>9</sup> Там же.

<sup>10</sup> Там же. С. 145-267.

<sup>11</sup> Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права. Т. 1: Право материальное. Вып. 1. Казань, 1888. С. 170.

<sup>12</sup> Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права. Т. I: Введение. Торговые деятели. С. 250-251.

<sup>13</sup> Туган-Барановский М. Русская фабрика в прошлом и настоящем. Т. 1: Историческое развитие русской фабрики в XIX веке. М., 1938. С. 88.

<sup>14</sup> Там же.

<sup>15</sup> Козлова Н.В., Панкратов П.А. У истоков российской цивилистики // Русское гражданское право. В 2 ч. Ч. 1 / Д.И. Мейер. По испр. и доп. 8-му изд., 1902. М., 1997. С. 4.

<sup>16</sup> Полный свод законов Российской империи : в 2 кн. / под ред. А.А. Добровольского. Кн. 2. Т. IX-XVI. СПб., 1911.

<sup>17</sup> Н.И. Михайлов, например, рассматривает имущественные основы предпринимательской деятельности, не затрагивая трудовые основы, без которых оборудование (имущество) просто не будет функционировать (см.: Предпринимательское (хозяйственное) право : учебник / под ред. В.В. Лаптева, С.С. Занковского. М., 2006. С. 196-219 (автор гл. 9 - Н.И. Михайлов)).

<sup>18</sup> См.: Лаптев В.В. Субъекты предпринимательского права : учеб. пособие. М., 2003. С. 16-18.

<sup>19</sup> См.: Мартынянов В.С. Хозяйственное право. Т. 1: Общие положения : курс лекций. М., 1994. С. 53-55.

<sup>20</sup> См.: Ершова И.В. Предпринимательское право : учебник. М., 2002. С. 36.

<sup>21</sup> См.: Гражданское право. В 2 т. Т. I : учебник / отв. ред. Е.А. Суханов. 2-е изд., перераб. и доп. М., 2000. С. 183 (автор гл. 7 - Е.А. Суханов).

<sup>22</sup> См.: Гражданское право России : курс лекций / под ред. О.Н. Садикова. М., 1996. Ч. 1. С. 53-55 (автор § 1-7 гл. 5 - В.А. Рахмилович).

<sup>23</sup> См.: Гражданское право : учебник / под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. 4-е изд., перераб., доп. Т. 1. М., 1999. С. 117-128 (автор гл. 7 - И.В. Елисеев).

<sup>24</sup> См.: Жилинский С.Э. Предпринимательское право (правовая основа предпринимательской деятельности) : учеб. для вузов. 3-е изд., изм. и доп. М., 2000. С. 18.

<sup>25</sup> Там же. С. 82.

<sup>26</sup> Там же.

<sup>27</sup> Менгер А. Гражданское право и неимущие классы населения : пер. с 3-го испр. и доп. изд. Я.А. Лурье. СПб., 1903. С. 29.

<sup>28</sup> Туган-Барановский М. Социальная теория распределения // Русская мысль. Ежемесячное литературно-политическое издание. Год тридцать первый. Январь. М., 1910. С. 104.

<sup>29</sup> Хоскинг А. Курс предпринимательства : пер. с англ. : практ. пособие. М., 1993. С. 225.

<sup>30</sup> Там же.

<sup>31</sup> Отечественная правовая наука делает лишь первые шаги в исследовании влияния трудовых затрат на экономическую деятельность коммерческих организаций (см.: Марсова А.В. Правовые проблемы формирования финансового результата деятельности коммерческой организации : дис. ... канд. юрид. наук. М., 2006. С. 89-117).

Поступила в редакцию 01.11.2011 г.