

УДК 347.191

Классификация коммерческих юридических лиц в российском праве: критерии разграничения и правовые последствия

Меликян Альберт Спартакович, аспирант, Университет «Синергия»

В статье рассматривается классификация коммерческих юридических лиц в российском праве как инструмент систематизации организационно-правовых форм предпринимательской деятельности и как механизм, имеющий прямые правовые последствия для участников гражданского оборота. Анализируются основные критерии разграничения коммерческих организаций: характер основной цели деятельности, наличие или отсутствие корпоративного членства, состав участников, модель формирования воли юридического лица, режим имущества и специфика имущественной ответственности. Особое внимание уделяется делению коммерческих организаций на корпоративные и унитарные, а также различиям между хозяйственными товариществами, хозяйственными обществами, хозяйственными партнерствами, производственными кооперативами, крестьянскими (фермерскими) хозяйствами и унитарными предприятиями. Обосновывается вывод о том, что классификация коммерческих юридических лиц имеет не только теоретическое, но и прикладное значение, поскольку от выбора организационно-правовой формы зависят структура управления, объем прав участников, пределы имущественного риска, способы защиты интересов кредиторов и устойчивость правового положения самой организации.

Ключевые слова: коммерческое юридическое лицо, классификация, организационно-правовая форма, корпоративные организации, унитарные организации, хозяйственное общество, хозяйственное товарищество, правовые последствия.

Коммерческие юридические лица занимают центральное место в системе субъектов гражданского права, поскольку именно через них в наибольшей степени реализуется организованная предпринимательская деятельность. Российское гражданское законодательство исходит из того, что коммерческой организацией является юридическое лицо, преследующее извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности, а перечень допустимых организационно-правовых форм для таких субъектов закреплен непосредственно в Гражданском кодексе Российской Федерации. Уже на этом уровне классификация имеет императивное значение: участники оборота не вправе произвольно конструировать новую форму коммерческой организации вне установленной законом модели, а должны действовать в рамках предусмотренного законодателем перечня. Такая конструкция обеспечивает предсказуемость оборота, поскольку контрагенты, кредиторы и государственные органы заранее понимают базовые параметры правосубъектности соответствующей организации.

В действующей редакции ГК РФ к коммерческим организациям отнесены хозяйственные товарищества и общества, крестьянские (фермерские) хозяйства, хозяйственные партнерства, производственные кооперативы, а также государственные и муниципальные унитарные предприятия [1, ст. 50]. Такое перечисление само по себе уже выражает законодательную классификацию по организационно-правовым формам. Однако в научном смысле этого недостаточно, поскольку простое перечисление форм не раскрывает, по каким критериям они разграничиваются и почему различия между ними влекут неодинаковые правовые последствия. Как справедливо отмечается в современной доктрине, нормативное деление юридических лиц в российском праве во многом носит функциональный характер: одни и те же признаки одновременно выступают и классификационными критериями, и элементами правового режима конкретной формы [2, с. 136–138].

Первым и базовым критерием выступает целевая направленность деятельности. Именно ориентация на извлечение прибыли и допустимость ее распределения между участниками отделяет коммерческие организации от некоммерческих. Для коммерческих юридических лиц это не просто экономическая характеристика, а признак, определяющий общую логику их участия в гражданском обороте: порядок формирования имущества, распределение корпоративного контроля, структуру прав участников и допустимость предпринимательского риска. В этом смысле классификация на

коммерческие и некоммерческие организации является не формальным делением, а исходной точкой для дальнейшей детализации режима правоспособности. При этом, как указывает О. В. Гутников, именно признак распределения дохода в пользу участников остается одним из наиболее устойчивых и практически полезных критериев разграничения.

Вторым ключевым критерием является наличие или отсутствие корпоративного членства, т. е. деление юридических лиц на корпоративные и унитарные. ГК РФ прямо закрепляет, что корпоративными являются организации, учредители (участники) которых обладают правом участия (членства) в них и формируют их высший орган, тогда как унитарными признаются юридические лица, учредители которых не становятся участниками и не приобретают прав членства. Для коммерческой сферы это разграничение имеет принципиальное значение: к корпоративным коммерческим организациям относятся хозяйственные товарищества и общества, крестьянские (фермерские) хозяйства, хозяйственные партнерства и производственные кооперативы, а к унитарным — государственные и муниципальные унитарные предприятия. Данный критерий определяет саму природу внутренних отношений: есть ли у лица корпоративные права, может ли оно участвовать в формировании воли организации, влиять на состав органов и оспаривать внутрикорпоративные решения.

Именно деление на корпоративные и унитарные организации влечет одно из важнейших правовых последствий — различие в модели управления. В корпоративных организациях воля юридического лица формируется через систему органов, опирающуюся на участие носителей корпоративных прав: общее собрание участников, акционеров, товарищей, членов кооператива и иные механизмы внутреннего волеобразования. В унитарных предприятиях такая модель отсутствует, поскольку их учредитель не становится «участником» в корпоративном смысле; управление строится через назначение руководителя и реализацию прав собственника публичного имущества. Отсюда вытекает различный объем автономии организации и различный характер контроля над ее деятельностью. Не случайно в доктрине подчеркивается, что классификация по критерию членства влияет не только на теорию юридического лица, но и на всю «архитектуру» внутреннего управления и ответственности.

Третьим критерием разграничения коммерческих юридических

лиц выступает состав участников и степень персонализации участия. Здесь особенно наглядно различаются хозяйственные товарищества и хозяйственные общества. Хозяйственные товарищества традиционно характеризуются более выраженным личным элементом: личность товарища, его деловая репутация и непосредственное участие в делах организации имеют повышенное значение. Напротив, в хозяйственных обществах на первый план выходит капитализированное участие, выраженное в доле или акции. Именно поэтому общества являются более удобной формой для масштабирования бизнеса, изменения состава участников и концентрации инвестиций, тогда как товарищеские формы в большей степени рассчитаны на устойчивую персональную связь между участниками. Хотя ГК РФ объединяет товарищества и общества в одну группу, правовой режим их внутренней организации и распределения риска заметно различается.

Для обществ с ограниченной ответственностью законодатель прямо закрепляет, что ООО является созданным одним или несколькими лицами хозяйственным обществом, уставный капитал которого разделен на доли; участники такого общества не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков в пределах стоимости принадлежащих им долей [3, ст. 2]. Эта модель демонстрирует типичный для капитальных корпораций подход: участие выражается через долю, управление опирается на корпоративные процедуры, а имущественный риск участника ограничен размером вложения. Выбор формы ООО влечет для учредителей очевидные правовые последствия: более высокий уровень имущественной изоляции бизнеса, формализованную корпоративную структуру и возможность сравнительно гибкого регулирования внутренних отношений через устав и корпоративные соглашения.

Акционерное общество, в свою очередь, отличается тем, что его уставный капитал разделен не на доли, а на определенное число акций, удостоверяющих обязательственные права акционеров по отношению к обществу [4]. Это делает АО наиболее «капитализированной» формой коммерческой организации, ориентированной на обращаемость участия и, в зависимости от статуса общества, на более широкий инвестиционный оборот. Дополнительным классификационным критерием здесь становится деление акционерных обществ на публичные и непубличные, что влияет на правила раскрытия информации, оборота акций, корпоративного контроля и стандартов поведения органов управления [4]. Следовательно, внутри одной организационно-правовой формы законодатель выстраивает еще один уровень классификации, напрямую связанный с уровнем публичности бизнеса и объемом его обязанностей перед рынком и инвесторами.

Отдельного внимания заслуживает хозяйственное партнерство как специальная форма коммерческой организации. Закон определяет его как созданную двумя или более лицами коммерческую организацию, в управлении деятельностью которой принимают участие не только участники партнерства, но и иные лица в пределах и в объеме, предусмотренных соглашением об управлении партнерством [5]. Именно этот элемент делает хозяйственное партнерство особой конструкцией: по сравнению с классическими обществами оно предполагает более договорную, «настроенную» модель управления. Классификационно это означает, что законодатель выделяет не просто еще одну корпоративную форму, а форму с повышенной гибкостью управленческого дизайна. Правовое последствие такого выбора состоит в возможности точнее адаптировать структуру управления под инвестиционный проект или инновационный бизнес, но одновременно — в усложнении внутреннего регулирования и повышении требований к качеству корпоративного соглашения.

Специфической коммерческой формой является и крестьянское (фермерское) хозяйство, которое ГК РФ допускает в качестве юридического лица. Здесь классификационное значение имеет не только форма участия, но и предметно-функциональная специализация: данная конструкция предназначена для совместной деятельности граждан в области сельского хозяйства. Указанная форма сочетает корпоративный характер с отраслевой направленностью, а потому демонстрирует, что классификация коммерческих юридических лиц может строиться не только по внутреннему устройству, но и по характеру хозяйственной функции, ради которой создается организация. Это влечет правовые последствия в части состава участников, режима имущества и ограничений, связанных со специальной природой сельскохозяйственной деятельности.

Еще один самостоятельный критерий разграничения — режим имущества. Наиболее резко этот критерий проявляется при сопоставлении корпоративных коммерческих организаций и унитарных предприятий. Для хозяйственных обществ, товариществ, кооперативов и партнерств характерна имущественная обособленность самой организации как собственника своего имущества. Иной подход действует в отношении унитарных предприятий: закон прямо указывает, что унитарное предприятие не наделено правом собственности на имущество, закрепленное за ним собственником; такое имущество принадлежит Российской Федерации, субъекту Российской Федерации или муниципальному образованию [6]. Это означает, что имущественная база бизнеса при унитарной модели структурно отделена от «корпоративного» участия и изначально подчинена публичному собственнику, что радикально влияет на объем хозяйственной самостоятельности предприятия и пределы распоряжения активами.

С режимом имущества тесно связан критерий имущественной ответственности и распределения предпринимательского риска. В обществах с ограниченной ответственностью и акционерных обществах действует принцип ограниченного риска участника: он, как правило, не отвечает по долгам организации своим личным имуществом, а рискует вложенным капиталом. В более персонализированных формах — прежде всего в товариществах — уровень имущественной вовлеченности участников традиционно выше, что делает такие конструкции менее «безопасными», но более тесно связанными с личной ответственностью и доверием между участниками. В унитарных предприятиях, напротив, проблема ответственности осложняется особым имущественным режимом и публичной природой собственника имущества. Поэтому выбор организационно-правовой формы предопределяет не только способ ведения бизнеса, но и модель распределения риска между самой организацией, ее участниками и иными вовлеченными лицами.

С практической точки зрения классификация коммерческих юридических лиц имеет прямое значение для защиты прав кредиторов и контрагентов. Контрагент, вступая в отношения с ООО, АО, хозяйственным партнерством или унитарным предприятием, фактически работает с разными юридическими моделями: различаются способы подтверждения полномочий органов, правила одобрения сделок, предсказуемость структуры собственности, порядок раскрытия информации и даже устойчивость самой организационной конструкции. Поэтому классификация коммерческих юридических лиц выполняет внешнюю охранительную функцию: она позволяет третьим лицам заранее оценить, как именно устроен субъект, с которым они взаимодействуют, и какие юридические риски связаны с таким взаимодействием. В этом проявляется ее прикладное значение для всего предпринимательского оборота.

Классификация коммерческих юридических лиц в российском

праве строится на совокупности взаимосвязанных критериев: целевой направленности деятельности, наличия или отсутствия корпоративного членства, состава участников, модели управления, режима имущества и характера имущественной ответственности. Эти критерии не сводятся к абстрактной теоретической схеме, а прямо влияют на правовой режим конкретной организации. Именно поэтому выбор организационно-правовой формы представляет собой не технический этап учреждения бизнеса, а стратегическое

юридическое решение, от которого зависят структура корпоративного контроля, пределы имущественного риска, возможности привлечения капитала и устойчивость защиты интересов участников и третьих лиц. В российском праве классификация коммерческих юридических лиц сохраняет значение одного из базовых инструментов упорядочения предпринимательского оборота и обеспечения его правовой предсказуемости.

Примечания

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1994. N 32. Ст. 3301.
2. Гутников О. В. Классификация юридических лиц в современном корпоративном праве: организационно-правовые формы и критерии их разграничения // Право. Журнал Высшей школы экономики. 2022. Т. 15. N 2.
3. Федеральный закон от 08.02.1998 N 14-ФЗ «Об обществах с ограниченной ответственностью» // Собрание законодательства РФ. 1998. N 7. Ст. 785.
4. Федеральный закон от 26.12.1995 N 208-ФЗ «Об акционерных обществах» // Собрание законодательства РФ. 1996. N 1. Ст. 1.
5. Федеральный закон от 03.12.2011 N 380-ФЗ «О хозяйственных партнерствах» // Собрание законодательства РФ. 2011. N 49 (ч. 5). Ст. 7058.
6. Федеральный закон от 14.11.2002 N 161-ФЗ «О государственных и муниципальных унитарных предприятиях» // Собрание законодательства РФ. 2002. N 48. Ст. 4746.

English version

Classification of commercial legal entities in Russian law: criteria for differentiation and legal consequences

Melikyan Albert Spartakovich, postgraduate, Synergy University

This article examines the classification of commercial legal entities in Russian law as a tool for systematizing the organizational and legal forms of entrepreneurial activity and as a mechanism that produces direct legal consequences for participants in civil commerce. The study analyzes the main criteria for differentiating commercial organizations, including the nature of their primary purpose, the presence or absence of corporate membership, the composition of participants, the model of forming the legal entity's will, the property regime, and the specifics of property liability. Particular attention is paid to the division of commercial organizations into corporate and unitary entities, as well as to the differences between business partnerships, business companies, business partnerships as a separate organizational form, production cooperatives, peasant (farm) enterprises, and unitary enterprises. The author substantiates the conclusion that the classification of commercial legal entities has not only theoretical but also practical significance, since the choice of an organizational and legal form determines the management structure, the scope of participants' rights, the limits of property risk, the means of protecting creditors' interests, and the stability of the organization's legal status.

Keywords: commercial legal entity, classification, organizational and legal form, corporate organizations, unitary organizations, business company, business partnership, legal consequences.