

Кувасайский учебный научно-производственный
Центр предпринимательства

ФЕРГАНСКИЙ НАУЧНЫЙ ЦЕНТР

ДОДОбОЕВ Ю. Т.

ХОЗЯЙСТВЕННОЕ ПРАВО

ФЕРГАНА -- 1998 ГОД

**Кувасайский учебный научно-производственный
Центр предпринимательства**

Ферганский научный центр

ДОДОБОВЕВ Ю. Т.

ХОЗЯЙСТВЕННОЕ ПРАВО

Фергана - 1998 год

**Кувасайский учебный научно-производственный
Центр предпринимательства**

Ферганский научный центр

ДОДОбОЕВ Ю.Т.



ХОНЫЙСТВЕНЦЕ ПРАВО

Учебное пособие для студентов юридических, экономических и технологических специальностей высших учебных заведений, колледжей и бизнес-школы.

Пособие написано на основании Постановления Олий Мажлиса Республики Узбекистан от 29 августа 1997 года № 466-1 "О национальной программе повышения правовой культуры в обществе"

Рецензенты: Доктор экономических наук, профессор Гафуров А.Г., кандидаты юридических наук Сиддиқов Н.С., Азимов О.

Фергана - 1998 год

ГЛАВА 1

Хозяйственное право в механизме управления рыночной экономикой

1. Переход от мономеханизма управления к комплексному управлению.

В условиях централизованно-плановой системы управления экономикой - структура хозяйственного механизма представлялась в виде трех элементов: планирование, хозяйственное стимулирование и организация управления. При таком подходе из его состава исключается наиболее активная часть мотива деятельности людей.

Механизм управления экономикой будет эффективен, когда он усилит мотивацию деятельности людей. Цели людей и интересы предприятия должны быть согласованы.

Механизм Y (Мех Y) включает: цели управления (ЦУ); категории управления (КУ); факторы управления (ФКУ); методы воздействия на данные факторы управления (МУ); ресурсы управления (РУ).

Каждая из этих категорий является элементом механизма управления:

$$\text{Мех } Y = (\text{ЦУ}; \text{КУ}; \text{ФКУ}; \text{МУ}; \text{РУ})$$

Реальный механизм управления всегда конкретен, т.е. направлен на достижение конкретных целей.

Исходными элементами формирования механизма управления являются конкретный объект управления и желательная цель деятельности этого объекта. Первый шаг - согласование этих элементов, т.е. формирование ОУ и ЦУ. Далее цель управления трансформируется в задание (критерий управления) (ЦУКУ). Потом определяются факторы управления (КУ, ФКУ). Уточняется объект или цель управления (ОУ, ЦУ), затем пара (ЦУ, КУ), (КУ, ФКУ). Выбираются методы воздействия (ФКУ, МУ). Наконец определяется совокупность ресурсов управления и формируются пары (МУ, РУ), (ФКУ, РУ).

Результат приведения объекта управления в соответствие с целью.

Необходимо определить цель на период действия формируемого механизма управления. Для формирования каждой из пар требуется выбор ряда стратегий: роста, научно-технического развития, предпринимательства, маркетинга. Для (КУ, ФКУ) учета факторов: экономических, технологических, социальных, организационный, правовых, политических.

Ранее действующие механизмы формировались как мономеханизмы, т.е. организационно-административный, его назначение -

трансформировка цели и решения центральных органов власти в интересы людей.

Переход к рыночной экономике сопровождался отторжением организационно- административного моно механизма. Успешно решить задачу экономического спада и обеспечить экономическое развитие можно, если будет создан эффективный механизм управления сочетающий механизмы различной природы.

В состав комплексного механизма управления, например, акционерного предприятия входят механизмы:

I. Экономические:

1. Конкуренции и рыночного ценообразования;
2. Акционерный инвестирования и реинвестирования в развитие производства.
3. Воспроизводства амортизированных основных фондов.
4. Заемных средств, инвестируемых в развитие производства.
5. Государственного регулирования и государственной поддержки.

II. Мотивационные:

1. Мотивации научно- технического развития производства
2. Мотивация высококачественного труда.
3. Мотивация предпринимательства.
4. Мотивация хозяйствования.

III. Организационные:

1. Структурные.
2. Организационно- административные.
3. Информационные.

IV. Правовые:

1. Нормы хозяйственного права.
2. Арбитражного рассмотрения хозяйственных споров.

V. Политические:

1. Социально- экономические.
2. Внешнеэкономические.
3. Научно- технические.

Следовательно, управление развитием производства носит многоуровневый характер.

2. Системный характер комплексного механизма. Синтез правового механизма с механизмами другими.

Мотивационный механизм является компонентом механизма заинтересованности в достижении максимальных экономических и социальных результатов предпринимательской деятельности.

Мотивация - совокупность механизмов, обеспечивающих возникновение у людей обременения к достижению жизненно необходимых целей. В процессе развития мотивации оценивается возможность и определяется способ достижения результата. Мотивационный механизм - упорядоченная совокупность мотивов достижения сложной цели.

Комплексный механизм - это многоуровневая, многоцелевая система, включающая ряд конкретных механизмов. Его формирование надо осуществлять, придерживаясь ряда принципов. Например, на мотивационном механизме.

1. Дерево мотивационного механизма должно находиться во взаимном соответствии с деревом целей общества. Каждой цели на всех уровнях системы целей должен соответствовать определенный мотивационный комплекс.

2. Реальное разнообразие условий деятельности и людей, занятых ею, приводит к необходимости при решении любой проблемы формировать специфический мотивационный механизм.

3. В мотивационной механизме, как и любой системе, многие элементы взаимосвязаны и изменение одного потребует изменения других.

Так взаимосвязаны между собой оплата труда, восприятие нововведений в производство и качество труда. Но в то же время необходима определенная степень обособленности этих элементов, иначе его эффективность не будет надежной.

4. Мотивационный механизм должен включать элементы с различной длительностью их жизненного цикла. Это обеспечит его устойчивость и динамичность развития путем замены наиболее подвисших элементов.

Предпринимателю мало сформировать систему целей деятельности. Необходимо, чтобы их достижение стало ближайшими или отдаленными намерениями менеджеров, специалистов, трудовых коллективов.

Мотивационный механизм производственно-хозяйственной деятельности можно представить в составе трех взаимодействующих мотивационных комплексов: научно-технического развития производства, высококачественного производительного труда и предпринимательства и хозяйствования. Эти механизмы имеют ряд общих элементов и взаимно дополняют друг друга.

Множество элементов мотивационного механизма должно охватывать все цели производственного процесса предпринимательского типа, средством достижения которых в этом случае он является. Важнейшие цели достигаются, если взаимодействуют элементы всех трех механизмов. Подмножество мотивов, образованные одним из механизмов, направлены на достижение целей обычной значимости.

1. Мотивационный механизм развития производства направлен на повышение научно-технического уровня производства, создание и освоение новых видов продукции.

2. Мотивационный механизм высококачественного производственного труда направлен на рациональное использование производственных ресурсов, повышение производительности труда, бездефектное изготовление продукции, сокращения сроков освоения производства новой конкурентноспособной продукции.

3. Мотивационный механизм предпринимательства направлен на достижение успеха и выживание в конкуренции в ближайшей и отдаленной перспективе на основе гибких реакций на изменения внешней среды и нововведений в продукцию и технологию.

Для многих трудовых коллективов сегодня цели предпринимательства и развития производства остаются лишь ориентирами на будущее. Без сдвига мотивов не эти цели нельзя рассчитывать на их достижение.

4. Экономический механизм

Стержнем экономического механизма управления акционерным предприятием является рыночный механизм конкуренции и ценообразования, дополняемый механизмом амортизационных отчислений.

Акционерный механизм реализуется путем накопления акционерного капитала и его инвестирования в развитие, а также путем реинвестирования прибыли. Доля прибыли, реинвестируемой в развитие, определяется инвестиционной политикой акционерного общества, которая зависит от сложившейся структуры акционерной собственности (распределение акций среди акционеров).

Акционерный механизм успешно действующего АО усиливается механизмом заемных средств, а также путем выкупа собственности облигаций.

Областью венчурного (рискового) финансирования являются рискованные предприятия выдвигающие и готовые реализовать перспективные идеи и проекты. В США и Западной Европе сформировался особый институт венчурного капитала фирмы, осуществляющие венчурные финансирование, являются или самостоятельными или принадлежат крупным корпорациям.

В отличие от венчурного финансирования выпуск облигаций компании рассчитан на массового инвестора и может стать эффективным механизмом развития только АО, обладающих высоким имиджем.

Обязательной составляющей экономического механизма управления является государственная поддержка. Это объясняется рядом обстоятельств. Во-первых, продолжительностью периода в течение которого окупаются затраты. Во-вторых, государство заинтересовано в радикальных и преобразующих нововведениях. В-третьих, перевод производства на уровень постиндустриальной эпохи, характеризующейся созданием новых технологий и продуктов, принятие новых потребностей, предоставляет возможности для включения экономики государства в мировое народное хозяйство.

Другими механизмами государственной поддержки являются:

- различные формы поощрения инвестиционной активности и прогрессивных технологий;
- рационализация структуры государственного спроса в целях достижения рентабельности госзаказов не ниже уровня рентабельности рыночного спроса;
- выделение в системе налогов экономического налога стимулирующего развитие экономически чистых производств и экологически чистой продукции;
- дотационное регулирование спроса, стимулирующее увеличение объема реинвестиций.

4. Организационный механизм

Его составляющие - структурные, организационно- административные, информационные механизмы.

Для низового и среднего уровней организации производства состав механизмов таков: выделение приоритетов, структурнойстройки и взаимодействия субъектов развития.

Составляющие организационно-административного механизма инвестиционные программы и бизнес- планы, стандартизация и сертификация. Первые два носят обязательный характер, остальные - обязательный как и нормы права.

В рыночной экономике, в условиях децентрализации управления, возрастает роль информационных механизмов развития производства.

Для современного этапа развития производства целесообразно формирование информационного механизма в составе:

- механизма организации оперативной и фундаментальной научно- технической информации и новейших достижениях отечественной и зарубежной науки и техники;

- механизма распространения нововведений на основе разнообразных контактов разработчиков и потребителей новшеств;
- механизма маркетинговой информации о состоянии рынка потребительских товаров, рынка технологий и рынка промышленной (интеллектуальной) собственности;
- механизма взаимодействия предприятий, конкурирующих на рынке и соперничающих организаций - разработчиков новых видов продукции и технологии.

Б. Правовой механизм.

Он призван осуществлять регулирование правоотношений между субъектами хозяйствования.

В правовом механизме - четыре группы правовых норм:

- нормы регулирующие способы действия предприятий и процессы их организации;
- нормы, регулирующие правоотношения в процессах производственно- хозяйственной деятельности: при создании продукции и технологии, изготовлении продукции и оказании услуг, в маркетинговой деятельности;
- нормы, регулирующие правоотношения между органами государственной власти и управления и предприятиями различных организационно- правовых форм;
- систему норм арбитражного рассмотрения хозяйственных споров.

Законодательные нормы сами по себе носят субъективный характер. Это не позволяет исключить противоречивого характера результата воздействия одной и той же правовой нормы на различные механизмы. Например, установление в законе возмозможной ответственности главного АО по обязательствам дочернего может способствовать созданию объединений АО, концентрации капитала и усилить мотивацию к значимости. Однако уточнение в наступлении такой ответственности только в случае, если оно заранее знало в производствнх способ распределения, ослабит мотивацию к предпринимательству. Выде в производствнх механизмах содержится вероятность не удаче, риск.

В результате реализации этой мотивационной механизмы может ослабевать или усиливаться.

Для более полной оценки характера взаимосвязи внешней мотивации деятельности введено понятие "силы мотивации". Это число разнообразных мотивов, направленных на достижение той или иного подмножества целей.

Чем выше плотность мотивации в достижении тех или иных целей, тем реальнее их достижение.

Индекс L_{ai} указывает на расширение или сужение i -го подмножества целей под влиянием воздействия правовой нормы, определяется он по формуле:

$$L_{ai} = \frac{a_i}{a_i},$$

где a_i - удельный вес i -го подмножества целей до правового воздействия на мотивацию деятельности; a_i - удельный вес i -го подмножества целей, образованного под влиянием правового воздействия на мотивацию деятельности.

Уровень мотивации системы целей в целом может быть оценен средней взвешенной плотностью мотивации:

$$P = \sum_{i=1}^n a_i \times P_i,$$

где: n - число подмножеств, образованных отображением множеств мотивов на множестве целей.

Силу правового воздействия можно измерить индексом L_p , характеризующим изменение средней взвешенной плотности мотивации под влиянием данного воздействия:

$$L_p = \frac{\bar{P}}{P},$$

где: P, \bar{P} - средняя взвешенная плотность мотивации до и после правового воздействия.

Введение той или иной правовой нормы, регулирующей деятельность по достижению заданного множества целей, оправдано лишь в том случае, если ее реализация обеспечивает повышение плотности в ответствии со значимостью целей.

6. Комплексный характер хозяйственного права.

В последнее время с развитием предпринимательства образуются новые подотрасли различных отраслей права. Например, коммерческие правоотношения в процессе деятельности, направленной на получение прибыли:

- деятельность на товарных рынках;
- деятельность по экспорту и импорту товаров;
- деятельность на фондовых рынках;

- деятельность в свободных экономических зонах и оффшорных зонах;

- посредническая деятельность приносящая прибыль.

Каждая отрасль и подотрасль права должны иметь системно-образующий правовой акт (кодекс). Хозяйственное право не имеет такого акта, что затрудняет формирование этой отрасли права.

Под системой права понимается исторически сложившаяся и развивающаяся совокупность норм, институтов и отраслей права определяемых характером регулируемых общественных отношений и их развитием.

Первичным элементом системы права является норма права - правовое предписание в которое входят:

- гипотеза - указание конкретных обстоятельств, при которых данная норма входит в силу;

- диспозиция - указание на правила поведения субъектов, перечисленных в гипотезе;

- санкция - возможное поощрение или наказание.

Правовой институт - первичная правовая структура, где правовые нормы группируются по их юридическому содержанию.

В основу подразделения права на отдельные части положен материальный критерий, т.е. предмет правового регулирования.

Ведущей отраслью права является государственное или конституционное право. Это правовые нормы и институты, регулирующие устройство государства, принципы и функции деятельности органов. Эти нормы находят свое выражение в Конституции.

Гражданское право - нормы которые регулируют товарно-денежные отношения и связанные с ними личные неимущественные отношения.

Нормы гражданского права позволяет формировать ряд правовых институтов хозяйственного права. Так, формируется акционерное право - часть хозяйственного.

Финансовое право - нормы, регулирующие общественные отношения в процессе финансовой деятельности государства. В нем выделяются право: бюджетное, налоговое, банковское, фондовое.

Административное право - регулирует общественные отношения в сфере государственного управления, а также негосударственных организаций в целях обеспечения, законности их задач и функций.

Трудовое право - регулирует труд рабочих и служащих на предприятиях, в учреждениях, организациях, иных юридических лицах. В него входит право социального обеспечения (пенсионное право). В трудовом праве используются экономико-правовые административно-правовые, мотивационно-правовые методы регулирования.

Таможенное право - нормы и правовые институты, регулирующие отношения в сфере таможенного дела - его характер и содержание, основы таможенной политики, статус и функции таможенных органов, порядок перемещения через таможенную границу товаров и транспортных средств.

Земельное право - регулирует земельные отношения в целях обеспечения в интересах настоящего и будущего накоплением научно обоснованного, рационального и эффективного использования и охраны земель, создания условий повышения их эффективности.

Экологическое право - регулирует общественные отношения, направленные на сохранение, восстановление и улучшение благоприятных природных условий, охрану окружающей Среды.

Подотрасли - лесное, водное, горное и др.

Арбитражное процессуальное право - устанавливает порядок разрешения хозяйственных споров арбитражным судом. Арбитражное процессуальное право не входит в состав хозяйственного права, взаимодействует с ним.

7. Принципы, методы и источники хозяйственного права.

Принципы:

1. Направленности воздействия на достижение обоюдных интересов в результате хозяйственной деятельности субъектов хозяйственных правовых отношений.

2. Равноправия субъектов хозяйственных правоотношений независимо от уровня, который они занимают в народно-хозяйственном комплексе.

3. Экономической свободы и поощрения предпринимательского поведения хозяйственных организаций.

4. Поощрения добросовестной конкуренции и защиты от монополизма и недобросовестной конкуренции.

5. Комплексности государственного воздействия на хозяйственные отношения путем сочетания экономических, организационно-политических механизмов.

6. Принцип законности.

Метод правового регулирования - способы и приемы регулирования отношений между субъектами, складывающихся вследствие особых свойств предмета правового регулирования. Обычно считается, что каждой отрасли права присущ свой, особый метод регулирования.

При определении метода правового регулирования должны быть учтены следующие особенности предмета хозяйственного права:

- разнообразие хозяйственных отношений из-за разнообразия деятельности участвующих в этих отношениях субъектов хозяйствования;

- самостоятельность субъектов хозяйствования в выборе и определении организационно-правовой формы предприятия, характера деятельности, ассортимента продукции и услуг, рынков снабжения и сбыта и т.д.;

- рыночный характер отношений между субъектами хозяйствования;

- организация деятельности и управления на основе разнообразных по своей природе механизмов;

- возможность создания субъектами хозяйствования собственных механизмов взаимодействия и их усиления по мере развития акционерного предпринимательства.

Метод хозяйственного права должен обеспечивать:

1. Трансформацию правоотношений в мотивацию деятельности;

2. Различные режимы воздействия: властное или диспозитивное. Последнее реализуется в соответствии с рекомендациями правовой нормы;

3. Правовой характер воздействия.

Разнообразие правовых воздействий создает возможность формирования альтернатив в хозяйственных правоотношениях. В силу этого правовое регулирование приобретает альтернативный характер.

С установлением реальных хозяйственных связей производится выбор правовых норм и определяется одна из альтернатив правоотношений. При этом может потребоваться корректировка реальных хозяйственных отношений. Далее необходимо включить сформированные правоотношения в комплексный механизм управления и определить управляющие воздействия мотивационного, экономического, организационно-административного и политического характера. Чем шире и разнообразнее совокупность факторов, тем разнообразнее должна быть природа воздействия.

Окончательную оценку эффективности правового регулирования хозяйственной деятельности можно дать лишь по полученному результату, так как в хозяйственные отношения всегда вступает несколько субъектов хозяйствования.

Но некоторые правовые нормы не позволяют получить нужный хозяйственный результат, так как сдерживают использование имеющихся возможностей. В этом случае хозяйственник может воспользоваться принципом: законно все, что позволяет получить нужный общественно

необходимый эффект и прямо не противоречит закону, хозяйственному обычаю и нормам нравственности.

Источник права - государственная воля, выраженная в акте комплексного государственного органа.

Этими актами в хозяйственном праве являются:

- Конституция страны;
- Кодексы страны;
- Указы Президента;
- Постановления Кабинета Министров;
- государственные стандарты на продукцию, услуги, строительные объекты;
- акты министерств и ведомств, направленные на исполнение законов, Указов Президента;
- акты региональных органов власти и управления;
- акты местных органов власти и управления, имеющие хозяйственно- правовое содержание.

В правовой системе действует принцип непротиворечивости: правовые акты органов власти и управления нижестоящего уровня не должны противоречить соответствующим правовым актам органов вышестоящего уровня.

ГЛАВА 2.

Субъекты хозяйственных отношений организационно- правовые формы предприятий

1. Субъекты хозяйственных отношений. Возникновение и защита их гражданских прав и обязанностей.

Субъектами (участниками) регулируемых нормами права хозяйственных отношений являются граждане и юридические лица, осуществляющие хозяйственную деятельность.

Гражданское законодательство основывается на признании равенства участников регулируемых им отношений, определяет правовые положения участников, гражданского (хозяйственного) оборота, регулирует отношения между лицами осуществляющими предпринимательскую деятельность.

Предпринимательской признается самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи това-

ров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве.

Гражданское право использует, помимо законодательных актов, *обычай делового оборота, аналогии законов и аналогии права, что расширяет возможности правоотношений.*

Права и обязанности сторон в хозяйственных отношениях, регулируемых гражданским правом, возникают:

- из договоров и иных сделок, предусмотренных законом, и не противоречащих ему;
- из актов государственных органов власти и органов местного самоуправления, предусмотренных законом в качестве основания для возникновения таких прав;
- из судебного погашения,
- в результате приобретения имущества на законных основаниях;
- в результате создания научной или научно-технической продукции;
- вследствие причинения вреда другому лицу;
- вследствие необоснованного обогащения.

Защита гражданских прав участников хозяйственных отношений осуществляется путем:

- признание прав;
- восстановление положения существовавшего до нарушения права;
- признание оспоримой сделки недействительной и применение последствий ее недействительности;
- самозащиты права;
- присуждение к исполнению обязанности в натуре;
- возмещение убытков;
- взыскания неустойки;
- компенсации морального вреда;
- прекращение или изменения правоотношений;
- неприменения судом акта государственного органа или органа местного самоуправления, противоречащего закону;
- иными способами предусмотренными законом

2. Предпринимательство и предпринимательское поведение. Мотивация предпринимателя.

Предприниматель - это тот, кто нацелен на получение прибыли сверх среднего уровня путем наиболее полного удовлетворения потребностей, на основе реализаций, прогнозов; тот кто втремится совер-

шить прорыв в создании новой продукции и технологий, получить дополнительный доход за свой риск.

Способы реализации предпринимательства.

- путем частного предпринимательства, ведения своего дела;
- созданием предпринимательской организации;
- организацией внутрифирменного предпринимательства;
- привитием организации предпринимательского стиля поведения,

при котором она стремится к изменениям, повышающим эффективность работы.

Переход от одного типа предприятия к другому связан с далеко идущими изменениями в организационной структуре, системы управления, психологии руководителей и специалистов, уровня их подготовки как менеджеров в стиле руководства.

Критерии предприятия предпринимательского типа.

Цели предприятия. Стремление повысить потенциал прибыльности.

Путем достижения целей. Они определяются на основе оценки возможностей получения прибыли и повышения качества управления.

Ограничения. Они определяются окружающей средой и внутренними возможностями предприятия.

Система поощрений и взысканий. Поощряются творчество и инициатива и применяются взыскания за ее отсутствие.

Информация. Требуется внутренняя информация о возможностях, а не результатах, внешняя и о глобальном объеме возможностей.

Характер проблем. Они новые и неповторяющиеся.

Стиль руководства. Это допущение рискованных действий; умение вдохновлять людей на восприятие изменений.

Организационная структура. Характерна гибкая структура и организация деятельности в соответствии с проблемами, различные виды деятельности.

Решение управленческих проблем. Характерен активный толчок возможностей и предвидение проблем. Ведется творческий поиск альтернатив из которых выбирается лучшая.

Отношение к риску. Предполагает готовность идти на сознательный риск.

3. Организационно- правовые органы и особенности способа действия предприятий.

Юридическим лицам предлагается организация, которая имеет в собственности, хозяйственном ведении или оперативном управлении обособленное имущество и отвечает по своим обязательствам этим имуществом.

Юридические лица должны иметь самостоятельный баланс или смету.

Учредительным документом юридического лица являются его устав, учредительный договор. Юридическое лицо подлежит государственной регистрации в органах юстиции в законном порядке.

Ответственность юридического лица. Юридическое лицо отвечает по своим обязательствам всем принадлежащим им имуществом. Если несостоятельность юридического лица вызвана учредителями, собственником или другими лицами, в случае недостаточности имущества юридического лица может быть возложена субсидиарная ответственность по его обязательствам.

Реорганизация юридического лица. Она может быть определена по решению его учредителей либо органа юридического лица, уполномоченного на это.

При слиянии юридических лиц права и обязанности которого из них переходят к вновь возникшему юридическому лицу.

При присоединении одного лица к другому к последнему переходят права и обязанности присоединенного лица.

При разделении юридического лица его права и обязанности переходят к вновь возникшим юридическим лицам.

При выделении из состава юридического лица одного или нескольких лиц к каждому из них переходят права и обязанности реорганизованного юридического лица.

При преобразовании в юридическое лицо другого вида к вновь возникшему юридическому лицу переходят права и обязанности реорганизованного лица.

Ликвидация юридического лица. Юридическое лицо может быть ликвидировано:

- по решению его учредителей или уполномоченного на то органа, в том числе в связи с истечением срока, на который это лицо создано;
- по решению суда в случае осуществления деятельности без разрешения, или в случаях предусмотренных законом

Юридическое лицо также ликвидируется в следствие признания его банкротом.

Юридическое лицо считается ликвидированным внесения об этом записи в единый Государственный реестр юридических лиц..

При ликвидации юридического лица требования его кредиторов удовлетворяются в очередности:

- удовлетворяются требования граждан, перед которыми лицо несет ответственность за причинения вреда жизни и здоровью;
- производятся расчеты по выплате выходных пособий оплате труда с лицами, работающими по трудовому договору и контракту;
- удовлетворяются требования кредиторов по их обязательствам;
- погашается задолженность по обязательным платежам в бюджет и внебюджетные фонды;
- рассчитываются с другими кредиторами.

Хозяйственные товарищества и общества. Ими являются организации с разделенным на доли (вклады) учредителей уставным капиталом.

Хозяйственные товарищества могут создаваться в форме полного товарищества и товарищества на вере.

Акционерные общества могут быть с ограниченной или дополнительной ответственностью.

Вкладом в имущество хозяйственного товарищества или общества могут быть деньги, ценные бумаги, другие вещи или имущественные права, имеющие денежную оценку.

Участники хозяйственного товарищества или общества вправе:

- участвовать в управлении делами в предусмотренных законодательством случаях;
- получать информацию о деятельности товарищества или общества;
- участвовать в распределении прибыли;
- получать после его ликвидации часть имущества, оставшегося после расчета с кредиторами, или его стоимость.

Они обязаны:

- вносить вклады в порядке, размерах и способами в сроки, предусмотренные учредительными документами;
- не разглашать конфиденциальную информацию о деятельности товарищества.

Полное товарищество. Его участники занимаются предпринимательской деятельностью от имени товарищества и несут ответственность по его обязательствам принадлежащим им товариществом.

Товарищество на вере. Наряду с участниками осуществляющих предпринимательскую деятельность имеется один или несколько - вкладчиков (командистов), которые несут риск убытков в пределах сумм внесенных ими вкладов и не участвуют в предпринимательской деятельности.

Общество с ограниченной ответственностью. Его уставный капитал разделен на доли определенных учредительными документами размеров; его участники не отвечают по его обязательствам и несут риск убытков в пределах стоимости внесенных ими вкладов.

Общество с дополнительной ответственностью. Его участники несут субсидиарную ответственность по его обязательствам своим имуществом в одинаковом для всех кратных размерах к стоимости их вкладов. При банкротстве одного из участников его ответственность по обязательствам распределяется между остальными участниками пропорционально их вкладу.

Акционерное общество. Уставный его капитал разделен на определенное число акций; его участники не отвечают по обязательствам и несут риск убытков только в пределах стоимости принадлежащих им акций.

Дочернее хозяйственное общество. Основное общество в силу преобладающего его участия в уставном капитале или по договору имеет возможность определять решения принимаемые таким обществом.

Зависимое хозяйственное общество. Преобладающее общество имеет более 20% голосующих акций акционерного общества или 20% уставного капитала общества с ограниченной ответственностью.

Производственные кооперативы. Это добровольное объединение граждан на основе членства для совместной производственной и иной хозяйственной деятельности, основанное на их личном трудовом и ином участии.

Унитарные предприятия. Оно не наделено правом собственности на закрепленное за ней собственным имуществом последнее является неделимым и не может быть распределено по вкладам (долям) между его работниками. Имущество предприятия может принадлежать федерации или муниципальному образованию.

Коммерческие организации могут по договору между собой объединяться в форме ассоциаций и союзов.

Некоммерческие организации тоже могут объединяться на добровольной основе в союзы.

**NAMANGAN DAVLAT
UNIVERSITETI
Ahborot-resurs markazi**

ГЛАВА 3

Вещные и обязательственные права в хозяйственных правоотношениях

1. Право собственности и другие вещные права.

Содержание права собственности. Собственнику принадлежат права владения; пользования и расторжения своим имуществом. Собственник вправе отчуждать свое имущество, передавать его другим лицам, отдавать имущество в долг.

Собственник может передать свое имущество в доверенное управление другому лицу.

Полученное от собственника имущество создает абсолютно-относительные вещные правоотношения.

В собственности граждан и юридических лиц может находиться любое имущество, а также любое его количество.

Приобретение права собственности. Право собственности на новую вещь приобретается лицом. Право собственности может быть приобретено другим на основании договора купли - продажи, маны, дарения или иной сделки. Право собственности на здания, сооружения подлежат государственной регистрации.

Переработка. Право собственности на новую движимую вещь, изготовленную лицом путем переработки не принадлежащих ему материалов приобретается собственником материалов, то есть заказчиком. Собственник материалов, утративший их в результате недобросовестных действий лица, осуществившего переработку, вправе требовать передачи новой вещи в его собственность.

Момент возникновения права собственности у приобретателя по договору. Такое право наступает с момента ее передачи.

Передача - это вручение вещи приобретателю, а также сдача перевозчику для отправки приобретателю или сдача в организацию связи для пересылки приобретателю вещей.

Вещь считается врученной приобретателю с момента ее фактического поступления во владение приобретателя или указанного им лица.

Прекращение права собственности. Такое право прекращается при отчуждении собственником своего имущества другим лицам, отказе собственника от права собственности, гибели или уничтожения имущества и в других случаях, предусмотренных законом.

Существует ряд других норм по прекращению права собственности, в том числе, если:

- на имущество обращается взыскание;

- имущество а силу закона не может принадлежать лицу;
- на приобретение имущества необходимо особое разрешение;
- недвижимое имущество находится на земельном участке, изымаемом для государственных нужд.

Общая собственность. Это имущество, находящееся в собственности двух или нескольких лиц. Такая собственность бывает долевая или совместная. Доли считаются равными если не могут быть определены на основании закона. Соглашением участников долевой собственности может быть установлен порядок определения и изменения их долей в зависимости от вклада каждого из них.

Распоряжения имуществом осуществляется по соглашению всех ее участников. Последний вправе продать, подарить, завещать, отдать в залог свою долю либо распорядиться им иным образом.

Владение и пользование имуществом осуществляются по соглашению всех ее участников, при недостижении согласия в порядке, установленном законом.

Плоды, продукция и доходы от использования имущества поступаемой в состав общего имущества и распределяются между участниками долевой собственности.

Каждый участник долевой собственности обязан участвовать в уплате налогов, сборов и иных платежей по общему имуществу.

Преимущественное право покупки. При продаже доли постороннему лицу остальные участники долевой собственности имеют преимущественное право покупки продаваемой доли по цене, за которую она продается.

Раздел имущества, находящегося в долевой собственности и выдел из него доли. Такое имущество может быть разделено по соглашению между участниками. Участник вправе требовать выдел своей доли из общего имущества.

При недостижения соглашения о разделе участник вправе потребовать его в судебном порядке.

Допускается выплата компенсации вместо выдела его доли участнику долевой собственности остальным с его согласия.

Владения, пользования и распоряжение имуществом, находящимся в совместной собственности. Участники совместной собственности сообща владеют и пользуются общим имуществом. Распоряжение им осуществляется по согласию всех участников. Каждый из участников вправе совершать сделки по распоряжению общим имуществом. Раздел общего имущества между участниками совместной собственности, а также выдел доли могут быть осуществлены после предварительного определения доли каждого из участников в праве на общее имущество.

Обращение взыскания на долю в общем имуществе. Кредитор участника долевой или совместной собственности при недостаточности у собственника другого имущества вправе требовать выделения доли должника в общем имуществе для обращения на нее взыскания.

Если выделение доли в натуре невозможно или против этого остальные участники собственности, кредитор вправе требовать продажи должникам своей доли собственности.

В случае отказа остальных участников общей собственности кредитор вправе требовать по суду обращения взыскания на долю должника в праве общей собственности путем продажи этой доли с публичных торгов.

Приобретение и прекращение права хозяйственного ведения, и права оперативного управления. Такое право возникает из предприятия или учреждения с момента передачи имущества. В такое же право поступают плоды, продукция и доходы от использования.

Защита права собственности и других вещных прав. Собственник вправе истребовать свое имущество из чужого незаконного владения. Он также вправе истребовать это имущество от приобретателя в случае, когда имущество утерео собственником или лицом, которому имущество было передано во владение, либо похищено.

При истребовании имущества из незаконного владения собственник может потребовать от недобросовестного владельца (кто и знает что его владения незаконно), возврат или возмещения всех доходов, которое это лицо извлекло или должно извлечь со времени, когда он узнал о неправомерности владения.

2. Обязательственное право в хозяйственных правоотношениях.

Обязательственное право - это правовые нормы, регулирующие правоотношения, возникающие из договоренности сторон, принимающих на себя определенные обязательства.

Обязательства возникают из договора и иных оснований, предусмотренных законодательством. В обязательстве одна сторона - кредитор, другая - должник.

3. Исполнение обязательств.

Обязательства должны исполняться в соответствии с его условиями и требованиями закона.

Односторонний отказ от выполнения обязательства не допускается, или только в случаях, предусмотренных договором.

Кредитор вправе не принимать исполнения обязательства по часам. Должник вправе требовать доказательств того, что исполнение принимается самим кредитором, и несет риск последствий непредъявления такого требования.

Исполнение обязательства может быть возложено должником на третье лицо. Последнее может за свой счет удовлетворить требование кредитора без согласия должника.

Срок исполнения обязательства определяется его условиями.

Досрочное исполнение обязательств возможно, если такое предусмотрено законом или вытекает из обычаев делового оборота.

Место исполнения обязательств. Если место исполнения не определено законом, то оно должно быть воспроизведено:

- при передаче земельного участка, здания, сооружения - на месте нахождения имущества.
- перевозка товара или имущества - в месте сдачи его первому перевозчику для доставки кредитору;
- передача товара или имущества в месте изготовления или хранения имущества;
- по денежному обязательству в месте жительства кредитора; если это юридическое лицо в месте его нахождения; если кредитор изменил место жительства - то на этом новом месте.

Валюта денежных обязательств. Денежные обязательства должны быть выражены в сумах. Подлежащая уплате в сумах сумма определяется по официальному курсу соответствующей валюты.

Очередность погашения требований. Прежде всего погашаются издержки кредитора по исполнению получения затем проценты, в оставшейся части - основную сумму долга. Должнику принадлежит право выбора совершения этих действий.

Солидарные обязательства. Обязанности нескольких должников равно как и требования нескольких кредиторов являются солидарными. При таком обязательстве кредитор вправе требовать исполнения как от всех должников совместно так и от любого из них в отдельности, как полностью так и части долга.

Солидарные должники остаются обязанными до тех пор, пока обязательство не исполнено полностью.

1. Должник имеет право регрессивного требования к остальным должникам в равных долях за вычетом доли, падающей на него одного;

2. Неуплаченное одним из солидарных должников должнику, исполнившему солидарную обязанность, падает в равной доле на этого и остальных должников.

Солидарные требования. При таком требовании любой из солидарных кредиторов вправе предъявить к должнику требование в полном

объеме. Должник вправе исполнять обязательство любому из солидарных кредиторов по своему усмотрению.

Солидарный кредитор, получивший исполнение от должника, обязан возместить причитающееся другим кредиторам в равных долях, если иное не вытекает из отношений между ними.

Исполнение обязательства внесением долга в депозит.

Должник вправе внести причитающиеся с него деньги в депозит нотариуса или депозит суда если обязательство не может быть исполнено должником вследствие:

1. Отсутствия кредитора или лица, уполномоченного принять исполнение;
2. Недееспособности кредитора и отсутствия у него представителя;
3. Отсутствия определенности, кто является кредитором;
4. Уклонения кредитора от принятия исполнения или иной просрочки с его стороны.

Встречные исполнения обязательства. Встречное - это исполнение обязательства одной из сторон, которое обусловлено исполнением обязательств другой стороной.

В случае непредоставления обязанной стороной исполнения обязательства сторона, на которой лежит встречное исполнение, вправе приостановить исполнение своего обязательства либо отказаться от его исполнения и потребовать возмещения убытков.

4. Обеспечение исполнения обязательств.

Исполнение обязательств может обеспечиваться следующим образом.

Неустойка. Это сумма, которую должник обязан уплатить кредитор в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства. Соглашение о неустойке должно быть совершено в письменной форме. Размер неустойки может быть увеличен или уменьшен, если закон это позволяет.

Залог. В силу залога кредитор имеет право в случае неисполнения должником этого обязательства получить удовлетворение из стоимости заложенного имущества.

Залог содержит нормы:

1. Залог возникает в силу договора, а также на основании закона. Залогодателем может быть как сам должник, так и третье лицо.

Залогодателем права может быть лицо, которому принадлежит закладываемое право.

Предметом залога может быть всякое имущество, в том числе вещи и имущественные права.

Предприятия, зарегистрированные в качестве предпринимателей, залог осуществляют с согласия комитета по управлению госимуществом.

Договор о залоге государственного имущества подлежит государственной регистрации.

Заложенное имущество остается у залогодателя, если иное не предусмотрено законом.

В договоре о залоге должны быть указаны предмет залога и его оценка, существо, размер и срок исполнения обязательства, обеспеченного залогом. В нем должно также содержаться указание на то, у какой из сторон находится заложенное имущество.

Договор о залоге должен быть заключен в письменной форме.

Договор об ипотеке подлежит нотариальному удостоверению.

2. Залогодатель или залогодержатель обязан:

а) страховать за счет залогодателя заложенное имущество от риска утраты и повреждения;

б) принимать меры, необходимые для обеспечения его сохранности;

в) немедленно уведомлять другую сторону о возникновении угрозы утраты или повреждения заложенного имущества.

3. Залогодатель вправе:

а) пользоваться предметом залога в том числе извлекать из него плоды и доходы;

б) отчуждать с согласия залогодержателя предмет залога, передавать его в аренду или безвозмездное пользование другому лицу или иным образом распоряжаться им.

4. Взыскание на заложенное имущество для удовлетворения требований залогодержателя может быть обращено в случае неисполнения должником обеспеченного залогом обязательства по обстоятельствам, за которое он отвечает.

Требования залогодержателя удовлетворяются за счет заложенного движимого имущества по решению суда.

Взыскание на предмет залога может быть обращено только по решению суда в случаях, когда:

1. Для заключения договора требовалось согласие или разрешение другого лица или органа;

2. Предметом залога является имущество имеющее значительную историческую, художественную или иную культурную ценность для общества;

3. Залогодатель отсутствует и установить место его нахождения невозможно.

5. Продажа заложенного имущества, на которое обращено взыскание, производится путем продажи с публичных торгов в порядке, установленном законодательством. Отсрочка не освобождает должника от возмещения возросших за время отсрочки убытков кредитора и неустойки.

6. Залогодержатель вправе потребовать досрочного исполнения обеспеченного залогом обязательства в случаях:

а) если предмет залога выбыл из владения залогодателя;

б) нарушения залогодателем правил о замене предмета залога;

в) утраты предмета залога по обстоятельствам, за которые залогодержатель не отвечает.

Залогодержатель вправе потребовать досрочного исполнения залога и обратить взыскание на предмет залога в случаях:

а) нарушения залогодателем правил о последующем залоге;

б) невыполнения залогодателем обязанностей по содержанию заложенного имущества;

в) нарушения залогодателем правил о распоряжении заложенным имуществом.

7. Залог прекращается:

а) с прекращением обеспеченного залогом обязательства;

б) по требованию Залогодателя при грубом нарушении залогодержателем обязанностей;

в) в случае гибели заложенной вещи или прекращения заложенного права;

г) в случае продажи с публичных торгов заложенного имущества, а также когда реализация оказалась невозможной.

д) в случае перехода права собственности на заложенное имущество или права хозяйственного ведения или от залогодателя к другому лицу в результате возмездного или безвозмездного отчуждения этого имущества.

Правоприемник залогодателя становится на место залогодателя и несет все его обязанности.

9. Залогодержатель вправе передать свои права по договору, о залоге другому лицу, если тому же лицу уступлены права требования к должнику по основному обязательству обеспеченному залогом.

10. Залогом товаров в обороте признается залог товаров с оставлением их у залогодателя и с предоставлением ему права изменять состав и натуральную форму заложенного имущества при условии, что их общая стоимость не становится меньше указанной в договоре о залоге.

Удержание. Кредитор, у которого находится вещь, подлежащая передаче должнику, вправе в случае неисполнения должником в срок обязательства по оплате этой вещи, удерживать ее до тех пор, пока соответствующее обязательство не будет исполнено.

Поручительство. По договору поручительства перед кредитором другого лица отвечать за исполнение последним его обязательства полностью или в части.

При неисполнении должником обязательства поручитель и должник отвечают перед кредитором солидарно.

Лица, совместно давшие поручительство отвечают перед кредитором солидарно.

К поручителю, исполнившему обязательство, переходят права кредитора по этому обязательству и права, принадлежавшие кредитору как залогодержателю.

Должник, исполнивший обязательство, обеспеченное поручительством обязан немедленно известить об этом поручителя. Иначе поручитель вправе взыскать с кредитора неосновательно полученное требование.

Поручительство прекращается:

- с прекращением обеспеченного им обязательства;
- с переводом на другое лицо долга по обеспеченному поручительством обязательству;
- если кредитор отказался принять надлежащее исполнение;
- по истечении указанного в договоре поручительства срока, на который оно дано.

Банковская гарантия. В силу такой гарантии банк, кредитное учреждение или страховая организация дают по просьбе другого лица письменное обязательство в соответствии с условиями денежную сумму по представлении бенефициаром письменного требования об ее уплате.

Банковская гарантия обеспечивает надлежащее исполнение принципалом его обязательства перед бенефициаром

Банковская гарантия не может быть отозвана гарантом.

Обязательство гаранта перед бенефициаром по гарантии прекращается:

- уплатой бенефициару суммы, на которую выдана гарантия;
- окончанием определенного в гарантии срока, на который она выдана;
- вследствие отказа бенефициара от своих прав по гарантии и возвращения ее гаранту или письменного уведомления об освобождении гаранта от его обязательств.

Задаток. Это сумма выдаваемая одной из договаривающихся сторон в счет причитающихся с нее по договору платежей другой стороне, в доказательство заключения договора и в обеспечения его исполнения.

Соглашение о задатке независимо от суммы должно быть совершено в письменном виде.

При прекращении обязательства до начала его исполнения по соглашению сторон или вследствие невозможности исполнения задаток должен быть возвращен.

Если за неисполнение договора ответственной сторона, получившая задаток, она обязана уплатить другой стороне двойную сумму задатка. Если же за неисполнение договора ответственной стороной, давшая задаток, он остается у другой стороны. Сверх того, сторона ответственная за неисполнение договора, обязана возместить другой стороне убытки. С зачетом суммы задатка, если в договоре не предусмотрено иное.

6. Перемена лиц в обязательстве.

Переход прав кредитора к другому лицу. Для перехода к другому лицу прав кредитора не требуется согласия должника. Первоначальный кредитор, уступивший требование отвечает перед новым кредитором за недействительность переданного ему требования, но не отвечает за неисполнение этого требования должником.

Перевод долга. Перевод должником своего долга на другое лицо допускается лишь с согласия кредитора. при этом новый должник вправе выдвигать против требования кредитора возражения.

6. Ответственность за нарушения обязательств. Прекращение обязательств.

1. Должник обязан возместить кредитору убытки, причиненные неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательства.

Убытки - это расходы лица, чье право нарушено для восстановления нарушенного права, утрата или повреждение его имущества, а также не полученные доходы, которые могли быть, если бы право не было нарушено.

2. Убытки возмещаются в части, не покрытой неустойкой.

3. За пользование чужими денежными средствами подлежат уплате проценты на сумму этих средств

4. Уплата неустойки и возмещение убытков не освобождают должника от исполнения обязательства в натуре.

Возмещение убытков и уплата неустойки освобождают должника от исполнения обязательства в натуре) в случае неисполнения обязательства).

Если должник не выполнил обязательство изготовить или продать вещь или передать ее в пользование кредитору, последний имеет право поручить выполнение обязательства третьим лицам либо выполнить его своими силами.

5. Если обязательство передать вещь в собственность, ведение или управления не исполнено, то кредитор вправе требовать отобрания это с вещи у должника и передачи ее кредитору.

Вместо требования передать ему вещь, кредитор вправе потребовать возмещения убытков.

6. До предъявления требований к лицу, которое несет обязательства дополнительно к ответственности основного должника, кредитор должен предъявить требование к основному должнику.

Если основной должник отказался удовлетворить требование кредитора, это требование может быть предъявлено лицу, несущему субординированную ответственность

7. Лицо, не исполнившее обязательство в предпринимательской деятельности, несет ответственность, если не докажет, что исполнение оказалось невозможным вследствие непреодолимой силы.

8. Должник, просрочивший исполнение, отвечает перед кредитором за убытки, причиненные просрочкой

Кредитор считается просрочившим, если он отказался принять предложенное должником исполнение.

Просрочка кредитора дает должнику право на возмещение причиненных просрочкой убытков, если кредитор не докажет, что просрочка произошла не по его вине.

По денежному обязательству кредитор обязан платить проценты за время просрочки кредитора.

9. Надлежащее исполнение прекращает обязательство

По соглашению сторон обязательство может быть прекращено предоставлением взамен исполнения отступного (уплатой денег, передачей имущества).

Обязательство прекращается зачетом встречного однородного требования.

Кроме того, прекращение обязательства имеет место в случаях:

- должник и кредитор совпадают в одном лице;
- есть соглашение сторон о замене первоначального обязательства;
- исполнение невозможно по обстоятельствам, за которые ни одна из сторон не отвечает;
- юридическое лицо ликвидировано и выполнение обязательства возлагается на другое юридическое лицо.

7. Договор как основа хозяйственных обязательств.

Договор - это соглашение двух или более сторон, направленное на установление, изменение и прекращение гражданских прав и обязанностей, в том числе в области хозяйственных отношений.

Понуждение к заключению договора не допускается. Условия договора определяются по усмотрению сторон. В случаях, когда условие договора предусмотрено нормой, стороны могут исключить ее из соглашения.

Договор должен соответствовать обязательным для сторон правилам.

Если после заключения договора принят закон, устанавливающий иные для сторон правила, то прежние сохраняют свою силу.

Возмездный договор - тот, по которому сторона должна получить плату.

Безвозмездный - без получения платы ни одной из сторон.

Цена исполнения договора. Цена исполнения договора устанавливается сторонами.

Спор о порядке и сроках согласования цены может быть передан в арбитражный суд.

Судом рассматриваются споры, возникшие также при заключении договора:

- по вопросу применения при расчетах регулируемой или договорной цены;
- по цене с предприятиями, допустившими нарушения антимонопольного законодательства.

Публичный договор. Это договор, заключенный коммерческой организацией и устанавливающей ее обязанности по продаже товаров

выполнению работ или оказанию услуг. Отказ коммерческой организацией от заключения публичного договора не допускается.

Договор присоединения. Его условия определены одной из сторон в формулярах и иных стандартных формах.

Присоединяющаяся к договору сторона вправе потребовать его расторжения, если он лишает сторону некоторых прав.

Предварительный договор. При нем заключается договор, на условиях предусмотренных предварительным договором.

Предварительный договор заключается в форме основного договора.

Договор в пользу третьего лица. Стороны устанавливают, что должник должен произвести исполнение не кредитору, а третьему лицу. Должник вправе выдвигать требования третьему лицу, которые он мог бы выдвинуть против кредитора.

Заключение договора. Договор заключен если между сторонами достигнуто соглашение по всем условиям договора.

Договор заключается посредством оферты (предложения заключить договор) и ее акцента (принятия предложения) другой стороной.

Договор может заключаться в любой форме, предусмотренной для совершения сделок.

Оферта. Это предложение, адресованное одному или нескольким конкретным лицам, оно определенно выражает намерение лица заключить договор.

Акцент. Ответ лица, которому адресована оферта, о ее принятии. Акцент должен быть полным и безоговорочным. Молчание не является акцентом.

Ответ о согласии заключить договор на иных условиях, чем предложено в оферте, не является акцентом.

Заключение договора в обязательном порядке. Сторона получившая оферту, должна направить другой стороне извещение об акценте или отказ от акцента, или об акценте на других условиях в течение 30 дней после получения оферты.

Сторона, получившая акцента иными условиями должна в течение 30 дней известить другую сторону о своих намерениях.

Если сторона для которой заключение договора обязательно, упускается от заключения другая сторона вправе обратиться в суд с требованием о принуждении заключить договор.

Заключение договора по торгам. Договор заключается в форме, установленном торги.

Торги проводятся в форме аукциона или конкурса.

Выигравшем торги на аукционе признается лицо, предл. жившее более высокую цену, а по конкурсу - лицо, которое предложило лучшие условия (по мнению конкурсной комиссии).

Изменения и расторжение договора. Они возможны по соглашению сторон.

По решению суда договор может быть расторгнут только:

- 1) При существенном нарушении договора с одной стороной;
- 2) в иных случаях, предусмотренных законодательством или договором.

ГЛАВА 4

Акционерное право. Правовые регулирования организации и деятельности акционерных обществ и объединений.

1. Особенности предмета и метода акционерного права.

Хозяйственные товарищества и общества обладают рядом специфических характеристик.

- высокая степень самостоятельности в определении структуры и направлении коммерческой деятельности;
- предпринимательский тип поведения;
- существенное расширение возможностей своих механизмов деятельности;
- вовлечение в свою деятельность научно-технический и коммерческий потенциал общества;
- возможность сочетания разнообразных стилей управления;
- зависимость адаптации трудового коллектива от структуры складывающейся акционерной собственности (распределение акций);
- возможность концентрации капитала результаты которой могут иметь противоречивые последствия.

Процесс формирования подотрасли акционерных обществ проходит в несколько этапов.

1. Первоначальная чековая приватизация и акционирование, завершающееся формированием акционерного общества, эмиссией акций и их реализацией на первичном рынке.

2. Этап социально-психологической адаптации акционеров и работников предприятия к новым отношениям собственности. Важнейшую роль в руководстве процессов адаптации принадлежит директорскому корпусу.

3. Этап денежной приватизации и формирования инвестиционных фондов. Завершается складыванием ядра акционеров. Реальные инвестиции осуществляются тогда, когда предприятие, получив деньги из этих фондов, приобретает новое оборудование, технологии или объекты экологической защиты.

4. Этап, характеризирующийся выходом на вторичный рынок акций широкого круга акционерных обществ и формирование акционерного механизма научно-технического и производственного потенциала. Повышение курса акций укрепляет позиции твердого ядра акционеров; позволяет им влиять на инвестиционную и дивидендовскую политику АО для накопления акционерного капитала и повышения темпов роста и развития производства. На этом этапе может встать проблема увеличения безработицы. Необходимо срочно принимать меры, препятствующие этой проблеме. Это увеличение ассортимента продукции, видов услуг, организация внутреннего рынка рабочей силы.

5. Образование крупных акционерных компаний путем слияния АО, покупки акции и друг друга, учреждения совместных компаний. На этом этапе становится возможным широкое привлечение иностранного капитала.

В силу этих особенностей в методе акционерного права должны преобладать "либеральные" начала:

- аналогии с оптимальными решениями в экономике;
- предпочтительность условий договора перед нормой;
- логика правдоподобных рассуждений при принятии решения;
- ориентация на мотивы кооперативного и конкурентного поведения, исключая агрессию;
- объективные закономерности производственного процесса.

2. Закономерности спроса действия акционерной компании.

Основой структуры и способа действия АО является жизненный цикл продукции и технологическая цепь производства.

Жизненный цикл продукции, включает стадии: продукции и технологии (НИОКР), изготовления, обращения, эксплуатация и утилизация.

Предприятия имеют различный набор функций по жизненному циклу продукции: НИОКР - производство маркетинг.

При специализации предприятия по продукту производства и стадиям его жизненного цикла характерны две структуры:

а) предприятие охватывает все стадии жизненного цикла выпускаемой продукции;

б) предприятие специализируется по тому или иному этапу жизненного цикла. В таких структурах он выступает в различных качествах:

- на стадии исследования и проектирования;
- на стадии обращения;
- на стадии потребления.

Для научно-опытно-производственных комплексов характерны структуры:

- а) системы по продукту и охватывающие все фазы исследований и разработок;
- б) системы по фазам жизненного цикла, а в отдельных фазах - по научным направлениям и продукту производства

Такая структура характерна для создания продукта высокой сложности - аэродинамические испытания всех классов и типов самолетов.

Научно-производственные системы продукцией, которых являются сложные многоуровневые системы имеют структуру комбинированную.

Наиболее полная реализация правового института АО может быть обеспечена созданием концерна координации.

Для технологических цепей промпроизводства характерны три типа сетей связи:

1. Открытая сеть связей между производствами, спец. эпизодическими по однородному конечному продукту. В такой цепи исходное сырье последовательно подвергается переработке на ряде производств. Такая сеть характерна для металлургической, текстильной, химической, лесной и др. отраслей промышленности.

2. Сеть связей с разветвлением выходов, поступающих в ряд параллельно действующих производств, в которых из аналогичных полупродуктов изготавливают различные конечные продукты. Эта структура имеет место в нефтехимической, деревообрабатывающей, обувной и швейной промышленности.

3. Сеть связей с различными входами исходного сырья в ряд производств, одно-двухкаскадным разветвлением входов в последующие производства, одно-двухуровневым полупродуктом и конечным продуктом. Такая структура характерна для машиностроительных отраслей промышленности.

Из этих типов сетей могут проектироваться различные технологические цепи:

Основные цели создания крупных акционерных компаний:

- оптимизация производственно-хозяйственных связей между предприятиями;
- создание благоприятных условий для диверсификации производства;
- создание собственной системы научно-технического развития.

Разрыв производственно- хозяйственных связей вследствие ликвидации народно-хозяйственного комплекса (бывшего СССР) привели к ряду негативных последствий. Главные из них:

- нарушение кооперации по технологической цепи производства;
- разбалансированность деятельности по стадии жизненного цикла продукции, приведшая к замедлению темпов обновления и создания новой продукции.

Основными формами объединения акционерных обществ являются:

Концерны. Они образуются путем приобретения контрольного пакета акций. Влияние в деятельности АО начинается при доле участия в 25% акционерного капитала. Если материнская компания владеет 75% акционерного капитала дочернего общества, то влияние будет безраздельным. Благодаря долевого участию в капитале компании можно построить целую цепочку зависимости.

Концерны координации. Входящие в него компании производят взаимный обмен акциями. Концерн остается под единым руководством.

Холдинговая компания. Акционеры отдельных предприятий могут свои акции или большую часть переводить материнской компании - держателю, которая эти акции "держит" и выпускает свои акции.

Концерн координации учреждается АО в целях интеграции и достижения сбалансированности функций НИОКР, производства и маркетинга.

Концерн подчинения и холдинговая компания создаются чаще всего для объединения производств по технологической цепи.

Все возможные варианты интеграции производственных структур - компании укладываются в четыре схемы:

1. Структура, объединяющая предприятия по технологической цепи производства конечного продукта.
2. Структура с научными организациями и опытно- конструкторскими предприятиями по созданию нового продукта.
3. Структура, конечным продуктом которой являются технологические системы, то есть с технологической частью системы развития
4. Структура промышленного строительства с проектно- строительной частью системы.

Рациональность структуры промышленных компаний определяется прежде всего степенью использования при их формировании закономерностью промпроизводства

3. Правовое положение акционерного общества.

Акционерное общество - коммерческая организация, уставный капитал которой разделен на определенное число акций, удостоверяющих обязательные права участников общества.

Из этого следует, что:

- имущество общества находится в общей собственности акционеров;
- отдельный акционер не имеет прав на общество имущества.
- акционерное предприятие - это производственно- хозяйственная социальная и экономическая система, развивающаяся целеустремленно, в которой имущество находится в общей собственности акционеров.

В гражданском праве коммерческими организациями признаются организации, преследующие извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности.

Но объективно главной целью деятельности АО является удовлетворение определенных общественных потребностей.

Получение прибыли для таких структур является промежуточной целью: она необходима для последующего реинвестирования в развитие производства в интересах удовлетворения новых и растущих потребностей.

Наиболее полная формулировка: цель АО - рост суммарного акционерного капитала за счет накопления и реинвестирования получаемой прибыли.

Общество несет ответственность по своим обязательствам все принадлежащим ему имуществом. такая же ответственность решением суда может быть возможна на лиц, имеющих право давать обязательные для выполнения указания либо другим образом определять его действия

Необходимость толкования той или иной нормы права возникает часть при ее реализации. Норма права - это общее правило поведения. Толкование нормы права - выявление воли законодателя, выраженной в правовой норме. Оно осуществляется:

- для уяснения смысла и содержания нормы. Используется метод толкования, по способу (филологические, логические, системные, историко- политические и др.).
- для официального разъяснения нормы государственным компетентным органом: в форме правового акта. Такое толкование имеет юридическую силу;
- для неофициального разъяснения нормы юристами.

Официальное толкование может быть нормативным (распространяться на определенную категорию дел) и ладуальным (применительно к конкретному случаю).

АО может создавать филиалы и открывать представительства.

Филиалы. Создаются в основном в зонах хозяйствования, где компания имеет долгосрочные интересы. В крупных компаниях филиал является основным элементом производственной структуры.

Представительства компаний открываются чаще всего в районах активной коммерческой деятельности.

Так как филиал и представительства не являются юридическим лицом, они могут совершать действия от имени юридического лица по доверенности.

Основное общество может иметь дочерние. Первое имеет возможность определять решения, принимаемые дочерним и несет солидарную с ним ответственность по его обязательствам.

По уставу основного общества может давать дочернему обязательные для него указания.

По банкротству дочернего общества основное несет субсидиарную ответственность. Дочернее общество в отношении с основным должно быть осторожно:

- при заключении договора с ним или определении отношений с ним. Если основному обществу присущ мотив агрессии или соперничества, то следует избегать давать ему право иметь обязательные указания дочернему;

- обязательные указания основного общества должны быть мотивированы и компетентны.

Зависимое общество - имеющее более 20% его голосующих акций, принадлежащих основному. Наличие 25% таких акций дает возможность самостоятельно решать вопросы:

- внесение дополнений и изменений в устав общества или утверждение устава в новой редакции;
- ликвидация общества;
- определение предельного размера объявленных акций,
- совершение крупных сделок.

Степень зависимости общества от другого является важной характеристикой зависимого общества как субъекта хозяйственных отношений.

По степени открытости различаются общества открытые и закрытые. **Открытое** может проверить открытую подписку на выпускаемых им акций и свободно их продавать.

Закр́тый - распределяет акции только среди его учредителей или других заранее определенного круга лиц и не может проводить открытую подписку.

Открытое общество может рассчитывать на привлечение новых вкладчиков при размещении объявленных акций.

4. Создание, реорганизация и ликвидация акционерного общества.

Основаниями создания общества являются:

- при учреждении вновь - решение учредительного собрания;
- при реорганизации - решения общих собраний акционеров обществ, в других случаях решение государственных органов;

Основаниями ликвидации АО являются:

- решение общего собрания акционеров;
- решение суда;
- признание судом несостоятельности общества;

Основные правила учреждения АО:

- учредителя АО являются граждане или юридические лица;
- решения об учреждении АО, утверждения его устава, денежной оценке вкладов принимаются учредителями единогласно;
- органы управления избираются большинством в три четверти голосов, представляемых приобретаемым или акциями;
- учредители заключают между собой договор;
- все акции АО должны быть размещены среди его учредителей.

Устав АО должен отражать:

- полное и сокращенное фирменное название общества;
- место нахождения АО;
- тип общества;
- количество, номинальная стоимость, категории акций;
- права акционеров;
- размер уставного капитала;
- структура и компетенция органов управления;
- порядок проведения и подготовки общего собрания акционеров;
- сведения о филиалах и представительствах АО;
- иные положения.

Устав общества не может составлять коммерческую тайну.

Последующее внесение изменений в устав АО осуществляется решением общего собрания акционеров.

Основные правила реорганизации общества.

Слияние общества - возникновение нового АО путем передачи прав и обязанностей двух или нескольких обществ.

Присоединение общества - прекращение одного или нескольких обществ одного или нескольких обществ с передачей прав и обязанностей другому обществу.

Разделение общества - прекращение общества с передачей всех прав и обязанностей вновь создаваемым обществам.

Выделение общества - создание дополнительно одного или нескольких обществ с передачей им части прав и обязанностей реорганизуемого общества без прекращения последнего.

Преобразование общества - АО преобразуется в общество с ОО или в производственный кооператив.

Ликвидация общества влечет за собой его прекращение без перехода прав и обязанностей в порядке правопреемства другим лицам.

6. Уставный капитал и акции общества.

Уставный капитал АО складывается из номинальной стоимости акции общества, приобретенных акционерами.

Минимальный уставный капитал должен быть для ОО - не менее тысячекратной суммы минимальной заработной платы для 30 - не менее стократной суммы.

Уставный капитал не может быть больше чистых активов общест-

Общество вправе размещать:

- обыкновенные именные акции;
- один или несколько типов привилегированных именных акций.

Размещение привилегированных акций не влияет на распределение среди акционеров голосующих акций.

В акциях общества должны быть отражены такие сведения :

- количество и номинальная стоимость размещенных акций;
- права, предоставляемые акциями общества каждой категории;

Могут быть отражены сведения:

- количество и номинальная стоимость объявленных акций;
- порядок и условия их размещения.

Уставный капитал АО может быть увеличен путем повышения или размещения дополнительных акций, уменьшен - путем снижения номинальной стоимости акций или сокращения общего их количества.

При уменьшении уставного капитала общество не позднее 30 даты принятия решения об этом обязано уведомить об этом кредиторов. Последние вправе в 30-дневный срок потребовать от общества прекращения или досрочного исполнения его обязательств и возмещения убытков.

Акционеры - владельцы обыкновенных акций имеют право:

- участвовать в общем собрании акционеров с правом голоса. (каждая голосующая акция имеет 1 голос;
- получать дивиденды, в случае ликвидации общества - часть имущества.

Права акционеров - владельцев привилегированных акций:

- не владеет правом голоса на общем собрании акционеров однако такое право представляется:
 - а) на период, когда нарушаются их права по выплате дивидендов;
 - б) при рассмотрении вопросов затрагивающих их права;
- акции такого типа предоставляют владельцам одинаковый объем прав.

Уставом устанавливается:

- размер дивиденда и ликвидационная стоимость акции или порядок их определения;
- возможность накопления и последующей выплаты невыполненных дивидендов;
- возможность и условия конвертации привилегированных акций.

Выпускаются акции:

- с фиксированным дивидендом с правом их отзыва по истечении определенного периода;

- кумулятивные, дивиденды по которым подлежат выплате в следующем периоде;

- конвертируемые, подлежащие обмену на обыкновенные акции конкретный срок;

- конвертируемые в другие ценные бумаги АО;

- с корректируемым дивидендом;

- с дивидендом, устанавливаемым путем аукциона;

- с дополнительным участием в прибылях;

- погашаемые, то есть подлежащие выкупу в определенные сроки.

Облигации общество может выпускать:

- под залог имущества;

- под обеспечение третьими лицами;

- без обеспечения.

Общество вправе выпускать облигации, конвертируемые в акции, в количестве не более числа объявленных акций определенных категорий и типов.

Оплата акций и ценных бумаг может осуществляться деньгами, ценными бумагами, иными вещами. Деньги или неденежные средства внесенные в оплату, не возвращаются. За неисполнение обязательств по оплате акций может быть взыскана неустойка. Неоплаченные акции в течении года должны быть реализованы или погашены с соответствующим уменьшением уставного капитала.

В соответствии с законом или уставом общество формирует:

- резервный фонд, не менее 15% уставного капитала;
- специальный фонд акционирования работников общества.

6. Дивидендная политика и выплата дивидендов.

Дивидендная политика определяет, какую часть прибыли выплачивать акционерам в форме дивидендов, а какую удерживать в обществе для реинвестирования в развитие производства.

На дивидендную политику влияют факторы: повышение суммы дивиденда вызывает рост курса акций и, с другой стороны, ведет к снижению ожидаемых темпов роста научно-технического развития.

Инвестирование связано прежде всего с накоплением прибыли. Распределение - компетенция общего собрания акционеров. Поэтому планы развития будут зависеть от того, в чьих руках находится контрольный пакет акций и какими мотивами руководствуются акционеры. От акционеров зависит какую политику сможет проводить конкурентно, инновационную или предпринимательскую.

Усиление внутренней мотивации сопровождается усилением творческой активности участников научно-технического развития. Его повышение позволяет повысить прибыльность и увеличить абсолютные выплаты по дивидендам. Рост рыночной цены акций способен стать в глазах акционеров главным мериллом доходности акций.

Рабочие в первую очередь заинтересованы в получении достаточно высоких дивидендов. Специалисты отдадут предпочтение получению высокого дохода в перспективе за счет роста курса акций и получению систематических хотя и небольших дивидендов. Около 20% специалистов и 10% рабочих готовы полностью отказаться от дивидендов в интересах быстрого роста курса акций на основе развития производства.

Несогласование интересов основного числа акционеров и этих 30% может привести к созданию новой группировки акционеров, которая

будет стремиться завладеть контрольным пакетом акций. Поэтому коллективу предприятия недостаточно владеть контрольным пакетом, необходимо еще обеспечить согласованную дивидендную и инвестиционную политику, которая поддерживали как внутренние, так и внешние акционеры.

Дивидендная и инвестиционная политика АО различается в зависимости от организационно-правовой формы АО и структуры акционерной собственности:

- в открытом АО с контрольным пакетом акций большинство рабочих и специалистов отдадут предпочтение получению достаточно высоких дивидендов;

- в закрытом АО рабочие - за высокие дивиденды, специалисты за сбалансированную дивидендную и инвестиционную политику;

- в открытом АО без контрольного пакета акций рабочие и специалисты предпочитают быстрое развитие производства и получение доходов в перспективе.

Основные правила по выплате дивидендов могут быть такими:

1. Общество вправе выплачивать промежуточные (ежеквартально раз в год) годовые дивиденды. Регулярность выплаты дивидендов и систематическое повышение суммы выплат в зарубежных фирмах считается одним из основных правил в дивидендной политике и способствуют повышению привлекательности фирмы среди потенциальных акционеров.

2. Дивиденды могут выплачиваться деньгами или иным имуществом.

3. Дивиденды выплачиваются из чистой прибыли за текущий год.

4. Общее собрание акционеров может принять решение о неоплате дивидендов по акциям из-за малой величины прибыли, остающейся в предприятии.

Снижение нормы дивиденда и задержка в их выплате крайне желательны так как ведут к снижению мотивации вкладов акционеров.

5. Общество не вправе принимать решение о выплате дивидендов по акциям:

- до полной оплаты всего уставного капитала;
- до выкупа всех акций по законным требованиям акционеров;
- если имеются признаки несостоятельности;
- если стоимость чистых активов меньше суммы уставного капитала.

7. Приобретение и выкуп обществом размещенных акций.

Общество вправе приобретать размещенные им акции:

- по решению общего собрания акционеров об уменьшении уставного капитала;

- по решению совета директоров, если стоимость акций, находясь в обращении, не станет менее 90% уставного капитала.

Каждый акционер вправе продать указанные акции, а общество обязано их приобрести.

Акционеры - владельцы голосующих акций вправе требовать выкупа обществом всех или части принадлежащих им акций в случаях:

- реорганизация общества или совершение крупной сделки;
- внесения изменений в устав общества или принятия устава в новой редакции.

Выкуп акций обществом производится по рыночной их стоимости.

При совершении обществом сделки рыночная стоимость имущества определяется решением совета директоров.

При определении рыночной стоимости акций принимаются во внимание факторы:

- регулярно публикуемых в печати сведения о цене их покупки или цене спроса и предложения;
- размер чистых активов общества; цена которую согласен уплатить за все обыкновенные акции общества покупатель имеющий полную информацию о совокупной их стоимости.

В зарубежной практике принимаются расчетные методы оценки рыночной стоимости акций (P):

$$P = \frac{D}{d} \times 100,$$

где, D - сумма дивидендов на акцию;

d - среднее значение нормы дивиденда в процента;

$$P = E \left(\frac{P}{E} \right)_{\text{ср}},$$

где, P/E - фактическое значение курс/прибыль; P/E ср - среднее значение этого показателя, сложившееся на фондовом рынке; E - прибыль на акцию.

Общество вправе проводить:

- консолидацию размещенных акций;
- дробление размещенных акций.

8. Заключение крупных сделок и сделок, в совершении которых имеется заинтересованность.

Права и обязанности, возникающие в связи с крупными сделками, возникают:

- в результате приобретения имущества;
- вследствие неосновательного обогащения;
- вследствие причинения вреда другому лицу;

Крупными сделками являются:

- сделка по приобретению или отчуждению имущества, стоимость которого составляет более 25% балансовой стоимости активов акционерного общества;
- сделка по размещению обыкновенных акций или привилегированных, конвертируемых в обыкновенные акции, составляющих более 25 % ранее размещенных обществом обыкновенных акций.

Решение о совершении крупной сделки принимается:

- при стоимости имущества в пределах 25-50% балансовой стоимости активов общества - советом директоров единогласно, если согласие не достигнуто общим собранием акционеров большинством 3/4 голосов;
- при стоимости имущества свыше 50% балансовой стоимости активов общества - общим собранием акционеров большинством в 3/4 голосов.

Лицо, имеющее намерение приобрести в обществе более 30 процентов размещенных обыкновенных акций, обязано не позднее чем за 30 дней до приобретения акций направить обществу письменное заявление о своем намерении.

Общество обязано вести учет аффилированных (присоединившихся) лиц. Последние обязаны уведомлять общество о принадлежащих им акциях общества. Ежегодно в средствах массовой информации общество обязано публиковать списки своих аффилированных лиц.

Владелец пакета в 30 и более процентов акций вправе блокировать на общем собрании принятие решения по вопросам принимаемых в 3/4 голосов. При пакете акций в 3/4 процента могут блокировать и решения, принимаемые большинством в 2/3 голосов. Потому общее собрание акционеров должно, решая вопрос о такой сделке, должно рассмотреть целесообразность введения в устав общества ограничения максимального числа голосов, принадлежащих одному акционеру.

Антимонопольного законодательством должно осуществлять государственный контроль за совершением крупных сделок.

В мировой практике продажа крупных пакетов акций обособлена от биржевых сделок сопровождается особой процедурой и производится по иным ценам. Они выше биржевых.

Чтобы уменьшить возможный ущерб от сделки одна из правовых форм устанавливает наличие заинтересованности в совершении обществом сделки и порядок в ее совершении

Лицами, заинтересованными в совершении АО сделки, является член совета директоров, лицо, занимающее должность в иных органах управления общества, акционер(ры), владеющие совместно со своим аффилированным лицом 20 или более процентами голосующих акций, в случае, если они их супруги, родители, дети, братья, сестры а также все аффилированные лица:

- являются стороной такой сделки или участвуют в ней в качестве представителя или посредника;
- владеют 20 или более процентам голосующих акций;
- занимают должности в органах управления

Эти лица обязаны донести до совета директоров АО, ревизора и аудитора АО информацию:

- о юридических лицах, в которых они владеют 20 или более процентом голосующих акций;
- о юридических лицах, в органах управления которых они занимают должности;
- об известных или совершаемых или предполагаемых сделках, в которых они могут быть признаны заинтересованными лицами.

Заинтересованное лицо несет перед АО ответственность в размере пер убытков, причиненных им обществу.

5. Управление акционерного общества.

Управление акционерным обществом носит многоцелевой характер его эффективность достигается приведение системы управления к конкретному объекту.

Общее собрание акционеров является высшим органом управления общества. Оно собирается по окончании финансового года. Внеочередное собрание проводится по решению совета директоров, требованию ревизора, аудитора, акционера, владеющего не менее 10% голосов.

На годовом сщем собрании решаются вопросы избрания совета директоров, ревизора, аудитора, годовых отчетов, бухгалтерских балансов, счетов прибылой и убытков. решение по этим вопросам не может быть принято заочным голосованием.

К компетенции общего собрания, кроме того относятся:

- внесение дополнений и изменений в устав;
- реорганизация АО;
- ликвидация АО;
- определение предельного размера объявленных акций;
- увеличение или уменьшение уставного капитала;
- порядок ведения собрания;
- образование счетной комиссии;
- дробление и консолидация акций;
- заключение сделок;
- приобретение и выкуп обществом размещенных акций;
- решение вопросов, предусмотренных законом.

Совет директоров решает вопросы исключительной компетенции:

- определение приоритетных направлений деятельности АО;
- созыв годового и внеочередного общего собрания;
- утверждение повестки дня общего собрания;
- определение даты составления списка акционеров, имеющих право на участие в общем собрании;
- вынесение на решение общего собрания вопросов по рекомендации совета директоров;
- увеличение уставного капитала;
- размещение АО облигаций;
- определение рыночной стоимости имущества;
- приобретение размещенных АО акций;
- рекомендации по определению размера оплаты услуг ревизора, аудитора;
- рекомендации по размеру дивиденда по акциям;
- использование резервного и иных фондов АО;
- утверждение внутренних документов АО;
- создание филиалов, представительств;
- заключение крупных сделок.

Члены совета директоров избираются общим собранием акционеров, сроком на один год. Минимальный его состав 7-9 человек. Порядок голосования - кумулятивный. Представитель совета директоров избирается членам из их числа.

Руководство текущей деятельностью осуществляет ПРАВЛЕНИЕ представителем которого является генеральный директор. Помимо правления в практике предприятий управление текущей деятельностью осуществляют линейные руководители производственных подразделений.

Полномочия исполнительного органа могут быть переданы по договору другой коммерческой организации или индивидуальному управляющему.

По договору доверительного управления учредитель правления передает доверительному управляющему на определенный срок (не более пяти лет) имущество в доверительное управление.

Доверительный управляющий не проявивший заботы об интересах учредителя правления или выгодоприобретателя, возмещает последним убытки, а также упущенную выгоду.

10. Интеграция промышленных и финансовых структур в финансово-промышленные группы.

Финансово-промышленная группа (ФПГ) - совокупность юридических лиц, действующих как основное и дочерние общества в целях технологической или экономической интеграции, повышения конкурентной способности и расширения рынков сбыта товаров и услуг, повышения эффективности производства, создания новых рабочих мест.

Основными участниками ФПГ являются предприятия по производству товаров и услуг, банки, кредитные организации.

Участники ФПГ заключают между собой договор о ее создании, в котором определяются порядок образования, полномочия и условия объединения активов, цели участников объединения.

Участники ФПГ несут солидарную ответственность по обязательствам центральной компании.

Цели создания ФПГ:

1. Диверсификация производства для повышения скорости реакции на изменения на рынках сырья, технологий и товаров, ускорения технических и организационных нововведений.

2. Ускорение темпов научно-технического развития и конверсий производств.

Основным направлением развития таких структур является последовательное объединение

1. Предприятий по технологической цепи производства конечного продукта;

2. Созданной структуры с предприятиями, осуществляющими опытно-конструкторские и технологические опыты по созданию новой продукции;

3. Структур 1,2 с предприятиями разрабатывающим и изготавливающим новое технологическое оборудование и технологические системы.

4. Структур 1,2,3 с предприятиями промышленно- строительной индустрии

ФПГ по сравнению с холдингами и концернами более мобильны, так как система участия определяется договором между участниками и может гибко реагировать на изменения внешней среды группы.

ГЛАВА 5

Правовое регулирование внутрифирменной деятельности.

1. Понятие и основные положения корпоративного права.

Корпоративное право - систем правил организации деятельности и правил поведения, разработанных на предприятии и выражающих волю собственника имущества и коллектива.

В хозяйственном праве предметом корпоративного правового регулирования являются:

1. Организация деятельности хозяйственного общества **целом** числе:

- общие основы организации деятельности;
- управление деятельностью;
- ответственность за деятельность;

2. Организация внутрифирменного предпринимательства:

- автономных подразделений;
- интраоснерских подразделений;
- подрядных подразделений;
- подразделений, работающих на условиях аренды и лизинга.

3. Ассортимент и качество продукции.

4. Механизмы деятельности и управления:

- внутренние цены предприятия,
- внутренние финансовые отношения;
- ценные бумаги корпораций.

Корпоративное правовое регулирование осуществляет ряд функций:

1. Первичное правовое регулирование (где не осуществляется государственное).

2. Детализация, конкретизация адаптация законодательных норм к особенностям предприятия

3. Реализация законодательных предписаний;

4. Ускоренное распространение механизма правового регулирования на новые области и методы деятельности.

5. Адаптация прошлого опыта к новым условиям.

В корпоративном праве используются различные виды норм:

- производственные;
- организационно- административные;
- экономические;
- социальные.

Методологической базой нормотворчества корпоративного права является системный анализ проблем, дополняемый алгоритмом согласования и утверждения решения.

2. Корпоративные правовые нормы в уставе акционерного общества.

По степени обязательности включения в устав той или иной корпоративной нормы выделяются три группы норм:

- предписание;
- дозволение;
- согласие.

Любая правовая норма - решение типичной задачи социального, экономического или организационно- административного характера. Поэтому алгоритм разработки нормы аналогичен алгоритму принятия решения.

Он выглядит так:

1. Выявление и уяснение проблемы, требующей установления правовой нормы.

2. Определение целей, которых желательно достичь введением правовой нормы.

3. Выявление условий, определяющих выбор метода регулирования и характера управляющих воздействий.

4. Разработка вариантов правовой нормы.

5. Оценка ресурсов, социального и организационного потенциалов, необходимых для реализации нормы.

6. Моделирование процесса, регулируемого правовой нормой.

7. Определение критерия выбора правовой нормы и ее варианта.

Если среди вариантов нет альтернативы, обеспечивающий достижения цели, необходимо разработать новые варианты нормы.

Главной задачей проектирования отдельной нормы становится ее гармонизация с уже установленными нормами. Принципиальная схема проектирования сохраняется и в этом случае.

Устав акционерного общества в новой редакции и изменения к уставу регистрируются в органе государственной регистрации юридических лиц.

Некоторые факторы, определяющие корпоративные нормы, устанавливаемые уставом АО на основе закона об акционерных обществах.

Устав АО должен содержать сведения о его филиалах и представительствах. Это определяется:

1. Спросом и условиями конкуренции на рынках в предполагаемых зонах учреждения филиалов и представительств.
2. Деловой активностью АО в зонах.
3. Территориальным расположением зон хозяйствования и предприятий АО.

Договор о создании дочернего общества. Целесообразность определяется:

1. Принадлежностью общества и единой технологической цепи производства конечного продукта или единому жизненному циклу продукции и их ролью.
2. Инвестиционными возможностями общества.
3. Типом поведения.
4. Производственным и научно-техническим потенциалом АО.

Целесообразность предоставления основному обществу прав давать обязательные для дочернего указания определяется:

1. Мотивами конкуренции, которым руководствуется основное общество.
2. Его финансовым, производственным и научно-техническим потенциалом.
3. Компетентностью и добросовестностью его кадров.
4. Способностью кадров дочернего предприятия адаптироваться к работе в условиях подчинения другому обществу и их подготовленностью к предотвращению возможных некомпетентных распоряжений, исполнение которых могло нанести вред дочернему обществу.

Целесообразность закрытой подписки на акции открытого АО определяется:

1. Заинтересованностью общества в приобретении контрольного пакета акций в руках трудового коллектива.
2. Доходностью акций для вкладчиков.
3. Возможностью и выгодностью реализации акций на организованном рынке ценных бумаг.

Целесообразность установления ограничений количества акций, принадлежащих одному акционеру определяется:

1. Типом модели акционерной собственности.
2. Фактическим распределением пакетов акций среди акционеров.
3. Наличием группировки акционеров, ориентирующейся на мотивы агрессии по отношению к обществу.

Количество и номинальная стоимость объявленных акций определяются:

1. Потребностями общества в инвестициях.
2. Репутацией общества в инвестициях.
3. Досходностью акций.

При определении порядка и условий размещения обществом объявленных акций должны быть учтены:

1. Наличие организованного рынка ценных бумаг.
2. Рейтинг акций общества на этом рынке.

При устойчивом финансовом состоянии общества и повышении чистых активов право решения вопросов об увеличении уставного капитала лучше предоставить совету директоров. В противном случае решение по данному вопросу принимается общим собранием акционеров.

Типы привилегированных акций, владельцам которых целесообразно предоставляются права голоса, определяются преимущественным правом их владельцев. Если преимущество в размере дивидендов по сравнению с владельцами основных акций невелики, целесообразно в уставом общества установить, что владельцам привилегированных акций этого типа предоставляется право голоса.

Целесообразно соблюдение принципа: суммарные права, предоставляемые владельцам привилегированных акций различных типов должны быть эквиваленты.

Практически не могут покупаться привилегированные акции, если

- по ним не установлен размер дивидендов или порядок их выплаты;
- по акциям кумулятивного типа при накоплении дивидендов не предусмотрено начисление процентов.

Выпуск акций целесообразен только для общества с высоким рейтингом на организованном рынке ценных бумаг при устойчивом финансовом состоянии общества.

Наибольший успех у кредиторов будут иметь облигации, выпускаемые для финансирования новых инвестиционных проектов.

Целесообразно установить промежуточный срок оплаты оставшейся части уставного капитала

Основное условие при оплате акций имуществом: совокупность имущества, поступающего от учредителей в порядке оплаты акций, должна составлять целостный производственный комплекс.

Основное условие при оплате акций имущественными правами: возможность эффективного использования этих прав в деятельности предприятия в приемлемые сроки.

Резервный фонд формируется за сроком не более трех лет. Это делается в интересах сохранения контрольного пакета акций у трудового коллектива АО.

Интересы трудового коллектива в большей степени защищены, если уставом общества предусмотрено право закрытой подписи.

Право владельцев голосующих акций общества на приобретение ценных бумаг, в количестве пропорциональном количеству принадлежащих им голосующих акций общества, будет способствовать сохранению сложившейся структуры распределения голосующих акций.

Целесообразно предусмотреть право акционеров на получение дивидендов имуществом.

Определение даты выплаты годовых дивидендов повышает ответственность совета директоров за своевременность выплаты.

Целесообразно предусмотреть в уставе принятие решений большинством в 2/3 голосов по вопросам, имеющим долгосрочные последствия для АО.

Удобно дифференцировать сроки по группировкам акционеров и определить форму доведения решений.

Форма сообщения определяется сложившейся практикой. Если таковой нет, то форму надо предусмотреть в уставе.

Целесообразно определить, что внесение предложений в повестку дня, должно проходить не позднее чем за месяц до проведения собрания.

Кворум для проведения общего собрания акционеров снижать нецелесообразно.

Можно создать наблюдательный совет с контрольными функциями.

Выпуск облигаций может иметь долгосрочные экономические последствия для АО, более серьезные, чем дополнительная эмиссия акций.

Поэтому уставом надо предусмотреть, что выпуск облигаций осуществляется по решению общего собрания акционеров с одновременным рассмотрением и утверждением инвестиционной программы или проекта финансирования.

Образование исполнительного органа АО и досрочное прекращение его полномочий надо осуществлять общим собранием акционеров. Совету директоров может быть поручено расторжение контрактов отдельными членами правления и избрание новых взамен выбывших.

Основные требования к члену совета директоров:

- подготовленность к решению вопросов и опыт в организации и технологии производства, управлении коммерческой деятельностью научно-техническим развитием АО,

- глубокие знания закономерностей рыночной экономики;
- умение формировать хозяйственные правоотношения в соответствии с законодательством, обычаями делового оборота;
- умение работать коллективно.

Целесообразно кумулятивное голосование при избрании членов совета директоров и членов правления.

В случае равенства голосов членов совета директоров в уставе должно быть предусмотрено право решающего голоса председателя совета директоров.

Если председатель совета директоров не является генеральным директором, то на общем собрании акционеров они были сопредседателями.

Заочное голосование следует допускать как исключение по срочным вопросам.

3. Построение системы управления предприятием на основе корпоративных правовых норм.

Организация управления (орг У) - сложная категория, включающая субъект управления (СУ), функции управления (ФУ) отношения между субъектами управления (УО), программу управления (ПУ), технологию управления (ТУ), технические средства управления (ТСУ).

В эпоху массового производства основное внимание уделялось снижению издержек выпуска продукции. В последующей эпохе массового сбыта маркетингу. Постиндустриальная эпоха характерна созданием высококачественных видов продукции на базе новейших технологий.

Эволюция этих эпох сопровождалась усложнением системы управления. В их развитии выделяется четыре этапа:

- управление на основе контроля;
- управление путем экстраполяции;
- управление на основе предвидения изменений и определения позиций;
- управление на основе гибких экстренных решений, своевременной реакции на изменения.

При нестабильности внешней среды предприятий главным инструментом правового регулирования является корпоративное право, для которого характерна гибкость правовых норм.

Эпохе массового сбыта в большей степени соответствовал демократический стиль руководства.

Реакция на изменчивость технологий привела к эволюции систем управления от модели бюрократической к модели ограниченной, делающей простор энтузиазму, организаторским и новаторским способностям человека.

Выбор модели системы управления предприятием определяющим образом влияет на состав корпоративных норм системы.

4. Организованная модель управления предприятием как объект корпоративного правового регулирования.

Предприятия - производственно - хозяйственная, социальная, экологическая система развивающаяся целеустремленно. Это означает:

1. Система управления имеет многоцелевой характер;
2. Цели управления имеют различную природу;
3. Результатом деятельности предприятия являются эффекты различной природы.
4. В системе управления нужно постоянное слежение за изменением целей.
5. Ошибки в постановке целей приведут к нарушению паритета целей и неоправданному расходу ресурсов.
6. Развитие предприятия осуществляется в интересах достижения всей совокупности целей;
7. Корпоративные нормы должны активно способствовать достижению объективных целей деятельности.

Преодоление сложности управления осуществляется несколькими путями:

- смена сложных целей на менее сложные для осуществления обособленного управления по сравнительно простой цели;
- специализацией функций управления совокупностью целей и повышения эффективности работы менеджера;
- сочетанием целевого управления по обособленным целям с функциональным управлением по совокупности целей;
- интегрированием целевого и функционального управления в управление по всей совокупности целей;
- разработкой системы корпоративных норм, определяющих четкую организацию управления;
- формированием в системе управления единой информационной базы

В системе управления выделяется следующий состав целевых подсистем:

1. Управление производственным процессом;
2. Управление качеством продукции и маркетингом;
3. Управление ресурсами: трудовыми, материальными, финансовыми, основными производственными фондами.
4. Управление научно-техническим развитием производства.
5. Управление социальным развитием трудового коллектива.
6. Управление охраной окружающей Среды

Система управления предприятием является целостно-обособленной. Целевые системы взаимосвязаны.

Сочетание целевого управления по основным целям деятельности с управлением проектом определяется рядом параметров производственного процесса:

- этапом жизненного цикла продукции, инновационного цикла или цикла технологии;
- широтой ассортимента продукции и темпами ее обновления;
- радикальностью нововведений. Технологически эффективные предприятия предпочитают сочетание функциональной структуры с проектной.

Большинство же предприятий осуществляют нововведения различной радикальности: от рутинных до преобразующих.

Сочетание целевого и функционального управления достигается в структуре распределения специальных функций управления. При сочетании целевого, функционального и программного управления. Специальная функция управления дифференцируется при необходимости по проектам.

Управление проектом вносит в систему управления творческие неформальные элементы, повышает ее адаптивность.

5. Состав корпоративных норм системы управления предприятием.

Состав корпоративных норм системы управления зависит от многих факторов. Важнейшие из них:

- масштаб и статус предприятия;
- степень диверсификации производства;
- сложность структуры предприятия, а также экономических взаимосвязей;
- состав и полнота функций предприятий,

- степень самостоятельности предприятия в научно-техническом развитии;

- степень концентрации рынка;
- квалификация кадров управления;

Типичны следующие корпоративные нормы системы:

- цели управления;
- количественные критерии достижения этих целей за определенный период;
 - состав механизма управления;
 - состав конкретных и специальных функций управления;
 - порядок определения руководителей целевых подсистем;
 - установление управленческих отношений субординации и координации субъектов управления;
 - система ответственности субъектов управления за результаты производственно-хозяйственной и управленческой деятельности;
 - полномочия органов управления при принятии и исполнении решений; технологии и принятия управленческих решений.

6. Разработка оргпроекта системы управления на основе нормативных документов.

Проектирование системы заключается в установлении состава и структуры каждой категории управления и рациональных отношений между ними.

Например, состав специальных функций целевой подсистемы "Управление научно-техническим развитием производства и качеством продукции" в системе управления АО.

1. ОБЩЕЕ РУКОВОДСТВО.

1. Маркетинговые исследования внутренних рынков товаров и технологий.
2. Маркетинговые исследования внешних рынков товаров и технологий.
3. Прогнозирование развития перспективных технологий в интересующих отраслях производства.
4. Разработка стратегии научно-технического развития производства и политики в области качества продукции.
5. Выбор стратегических позиций в конкуренции на рынках.
6. Конверсия производства в связи с изменениями на рынках товаров и технологий.

7. Определение ответственности за качество продукции и научно-технический уровень производства.

8. Организация подготовки и повышения квалификации кадров в интересах реализации политики в области качества продукции и развития производства.

9. Мотивация труда и научно-технического творчества.

10. Формирование инвестиционного портфеля и финансирование программ качества продукции и научно-технического развития производства.

11. Организация сертификационного сопровождения проектов продукции, технологий и систем качества.

II. Управление на стадии исследования и проектирования.

1. Планирование процессов проектирования новой продукции и технологии и их модернизации.

2. Определение технического задания на разработку продукции и технологии.

3. Управление процессами разработки.

4. Действия на рынке технологии.

5. Экспертиза качества проекта и оценка конкурентоспособности разработанной продукции.

6. Наблюдение за изменениями на товарном рынке и внесение изменений в проекты продукции и технологии.

7. Управление качеством технической документации на изделие.

8. Нормирование требований и качеству изделия.

9. Мотивация отношений конкуренции и кооперации с партнерами и защита интелектуального воздействия.

10. Разработка технологий утилизации и захоронения использованной продукции.

III. Управление на стадии изготовления.

1. Организация освоения новой и модернизированной продукции. в производстве

2. Обеспечение качества материалов, полуфабрикатов и комплектующих изделий и взаимодействие с поставщиками.

3. Управление технологическими процессами и обеспечение стабильности качества при изготовлении продукции.

4. Контроль качества и испытания продукции.

5. Организация метрологического обеспечения качества продукции, точности контрольного измерительного и испытательного оборудования.

6. Выявление, изоляция и утилизация недоброкачественной продукции и отходов производства.

7. Сертификация продукции и производства.

8. Внутрипроизводственный учет и технико-экономический анализ качества продукции.

9. Анализ соответствия качества продукции требованиям рынка

IV. Управление качеством продукции на стадии обращения

1. Обеспечение стабильности качества продукции при ее складировании, отгрузке и транспортировании.

2. Организация взаимоотношений по качеству с потребителями. Соблюдение прав потребителей.

3. Анализ сохраняемости параметров качества в процессах обращения.

V. Управление качеством продукции на стадии потребления

1. Организация сервисного обслуживания товаров в процессах потребления

2. Анализ динамики параметров качества продукции в процессах потребления.

Процесс проектирования осуществляется по схеме анализ - синтез - анализ.

Задачами анализа являются выявления состава и взаимного соответствия структур в действующей системе управления.

Рекомендуется следующий порядок отработки макета

- проводится предпроектное обследование предприятия и уяснение его правового положения, отраженного в уставе АО и положения совета директоров и правления;

- при наличии межотраслевых типовых решений по СУ эти решения принимаются за исходную базу;

- уточняется состав функциональных подсистем и определяются головные органы управления в подсистемах на двух уровнях управления;

- организуется обсуждение состава и распределение специальных функций по целевым и функциональным подсистемам с руководителями головных органов подсистем управления;

- формируется макет СУ по результатам обсуждения.

Макет СУ является исходным проектным документом. Если макет СУ отработан хорошо, можно сравнительно автономно проектировать элементы и функциональные подсистемы.

Следующим важным шагом проектирования СУ является разработка каталога задач управления по специальным функциям. В каталоге целесообразно отразить ряд пар категорий управления.

После отработки каталога задач вновь придется откорректировать макет СУ и основной СТП (вторая редакция).

Дальнейшим шагом в разработке проекта СУ является разработка общих или специальных СТП на специальные функции и задачи управления. Обязательным элементом этих СТП является сеткой график выполнения задач специальных функций или оперограмма решения отдельной задачи управления.

7. Формирование механизма ответственности.

Ответственность является неременным условием и составляющей мотивационного комплекса любой целенаправленной деятельности. Но ответственность является также параметром деятельности, чем она выше, тем более напряжен труд.

Целесообразно выделить следующих форм ответственности в управленческой деятельности:

- в составе экономического механизма - экономическая ответственность коллективного субъекта управления.
- в составе мотивационного механизма - социальной ответственности коллективного субъекта управления;
- в составе организационного механизма - статусно-ролевая ответственность коллективного субъекта управления.

Ответственность коллективного субъекта управления целесообразно измерять одним из свойств - результативностью деятельности.

Все другие свойства - компетентность, гибкость, индивидуальные качества менеджеров - определяется организацией системы управления.

В зарубежных трудах выделяют юридическую социальную ответственность компании и этику.

Социальная ответственность с одной стороны, максимизирует прибыль, с другой - вносит позитивный вклад в жизнь общества. Социальная ответственность связана с определенной степенью добровольности поведения организации.

Юридическая ответственность подразумевает соблюдение строгих законов и норм государственного регулирования.

Этические проблемы рассматриваются с точки зрения конфликта между экономическими показателями и показателями ее социальной ответственности перед людьми как внутри организации, так и в обществе.

Социальная ответственность предприятия перед обществом определяется целенаправленностью производственной деятельности на удовлетворение потребностей общества. Достижение этой цели движет развитие производства, так как без потребностей не может быть производства.

Акционирование предприятий приводит к изменению социальной инфраструктуры: она перемещается во внешнюю среду, становится муниципальной собственностью, что приводит к свертыванию ряда социальных программ предприятия. Возрождается также проблема: что в большей степени будет влиять на качество производственного процесса - уровень социального развития трудового коллектива или хозяйственная мотивация каждого отдельного работника?

Усиление хозяйственной мотивации членов трудового коллектива характерно для акционерной собственности работников. Однако при таких формах собственности, не выплачиваются дивиденды и накопление собственности достигается за счет роста курса акций, что создает противоречия между социальными интересами коллектива и экономическими интересами отдельного акционера.

Иной характер имеет социальная ответственность разработчиков новых технологических систем перед их потребителями. Если юридическая ответственность определяется законодательными и нормативными акциями, то социальная ответственность внутренней мотивацией деятельности разработчика.

Социально ответственный разработчик должен иметь программу социальной ориентации своих проектов на снижение тяжести труда и усиление внутренней мотивации работников.

В системе управления предприятием целесообразно проводить сочетание коллективной индивидуальной ответственности.

В качестве критериев ответственности целесообразно выделить:

- факторные показатели, показывающих состояние тех или иных факторов производственного процесса;
- показатели результатов - эффект производственной деятельности;
- показатели затрат на достижение того или иного эффекта;
- показателей эффективности производственного процесса;
- показателей качества выполнения функций управления.

Алгоритм формирования механизма ответственности включает:

1. Определение индивидуальных и коллективных субъектов ответственности;
2. Определение критериев и распределение зон ответственности;
3. Формирование мотивации ответственности различных субъектов управления.

Дифференцированно формирование механизма ответственности можно представить так:

1. Определение структуры системы управления в соответствии с моделью функционально-целевого или функционально-целевого-программного управления.
2. Определение субъектов целевого, программного и функционального управления.
3. Закрепление каждой специальной функции за объектом управления.
4. Определение показателей каждой специальной функции.
5. Группирование показателей ответственности по подсистемам системы управления предприятием, организацией.
6. Выявление пересечений зон ответственности и определение совместной ответственности субъектов управления.
7. Группирование показателей ответственности каждого субъекта управления в соответствии с составляющими мотивационного комплекса.
8. Нормирование ответственности.
9. Внедрение сформированного механизма.

ГЛАВА 6.

Правовое регулирование производственной деятельности.

1. Регулирование производственной деятельности посредством стандартизации.

Стандарт - это образец эталон, модель, принимаемые за исходные для сопоставления с ними других подобных объектов.

Как нормативно-технический документ стандарт устанавливает комплекс норм, правил, требований к объекту стандартизации и утверждается компетентным органом. Стандарт разрабатывается на материальные предметы, нормы, правила и требования различного характера.

При стандартизации используются различные методы: нормирование, параметрирование, унификация, типизация, симплификация (сокращение многообразия объектов), агрегирование (создание объектов

путем компоновки из ограниченного количества стандартных элементов).

Одна из характерных черт современной научно-технической революции - переход от производства изделий к созданию систем. Чем выше сложность продукции, тем выше сложность организации, необходимой для ее производства. Стандартизация направлена на снижение сложности продукции и упрощение структуры технологических систем.

Основные задачи стандартизации:

- установление требований к техническому уровню и качеству продукции, сырья, материалов, полуфабрикатов и комплектующих изделий, а также норм, требований и методов в области проектирования и производства продукции;

- развитие унификации и агрегирование промышленной продукции как важнейших условий специализации производства, комплексной механизации и автоматизации производственных процессов, повышения уровня взаимозаменяемости, эффективности эксплуатации и ремонта изделий;

- обеспечение единства и достоверности измерений в стране, создание и совершенствование государственных эталонов единиц физических величин;

- установление унифицированных систем документации систем классификации и кодирования технико-экономической информации.

- установление единых терминов и обозначений в важнейших областях науки, техники, в разных отраслях народного хозяйства;

- установление системы стандартов безопасности труда, стандартов в области охраны природы и улучшения использования природных ресурсов;

- создание благоприятных условий для внешнеэкономических культурных и научно-технических связей.

Понятие стандартизации. Это деятельность по установлению норм, правил и характеристик в целях обеспечения:

- безопасности продукции, работ, услуг для окружающей среды, жизни, здоровья и имущества;

- технической и информационной совместимости, а также взаимозаменяемости продукции;

- качества продукции, работ, услуг в соответствии с уровнем развития науки, техники и технологии;

- единства измерений;

- экономии всех видов ресурсов;

- безопасности хозяйственных субъектов с учетом риска возникновения природных и техногенных катастроф и других чрезвычайных ситуаций;

- обороноспособности и мобилизационной готовности страны.

Государственные стандарты содержат:

- требования к продукции, работам и услугам по их безопасности для окружающей Среды, жизни, здоровья и имущества, требования пожарной безопасности, требования техники безопасности и производственной санитарии;

- требования по технической и информационной совместимости.

- основные потребительские характеристики продукции, методы их контроля, требования к упаковке, маркировке, транспортированию, хранению, применению и утилизации продукции;

- правила и нормы, обеспечивающие техническое и информационное единство при разработке, производстве, использовании продукции, выполнении работ и оказании услуг.

Государство гарантирует экономическую поддержку и стимулирование субъектов хозяйственной деятельности, которые производят продукцию маркированную риском соответствия госстандартом.

Требования, устанавливаемые госстандартом, являются обязательными для соблюдения государственных органами управления, а также субъектами хозяйственной деятельности.

Иные требования госстандартов подлежат обязательному соблюдению субъектами хозяйственной деятельности в силу договора или в том случае, если об этом указывается в технической документации изготовителя.

Стандарты предприятия могут разрабатываться и утверждаться предприятиями самостоятельно, исходя из необходимости в целях обеспечения требований Закона о стандартизации.

Требования стандартов предприятий подлежат обязательному соблюдению другими субъектами хозяйственной деятельности, если в договоре сделана ссылка на эти стандарты.

Нормативные документы по стандартизации должны применяться органами управления, субъектами хозяйственной деятельности на стадиях разработки, подготовки продукции к ее производству, ее изготовления, реализации, использования, хранения, транспортировки, утилизации.

Заказчик и исполнитель обязаны включать в договор условие о соответствии продукции требованиям стандартов.

Государственный инспектор имеет право:

- свободного доступа в служебные и производственные помещения субъекта хозяйственной деятельности;
- получать от последних документы и сведения, необходимые для проведения государственного контроля и надзора;
- использовать технические средства;
- проводить отбор проб и образцов продукции для контроля;
- выдавать предписания об устранении выявленных нарушений;
- выдавать предписания о запрете и приостановке реализации, использования проверенной продукции;
- запрещать реализацию продукции в случае уклонения от ее проверки.

Главный госинспектор имеет право:

- применять постановления о применении штрафов, за нарушения требований госстандартов;
- запрещать реализацию импортной продукции, не соответствующей стандартам.

Госинспекторы в случае невыполнения выданных или неисполнении направляют материалы в арбитражный суд, органы прокуратуры или суд

2. Правовые основы сертификации продукции.

Сертификация соответствия - действие удостоверяющее посредством сертификата или знака соответствия, что изделие или услуга соответствует определенному стандарту или другим нормативно-техническому документу.

Сертификация получила настолько широкое распространение в промышленно развитых странах, что без сертификации соответствия невозможен сбыт продукции на рынках данных стран.

Условиями сертификации являются:

- наличие точных и полных требований к продукции;
- высокий уровень контроля качества на предприятии;
- понимание предприятиями.

При самосертификации сертификат соответствия выдается самим изготовителем. Это связано с введением на предприятиях высокоэффективных систем качества продукции. На таких предприятиях создаются службы качества, которые обеспечивают контроль и обеспечение качества.

Сертификация проводится также государственными органами сторонних организаций, которые осуществляют контроль за выполнением технологических процессов и соблюдением стандартов.

Установлена классификация систем сертификации третьей стороной.

1. Основывается на проведении типовых испытаний образцов продукции в специальных организациях.

2. Основывается на проведении испытаний образцов с последующим контролем качества продукции, путем периодических контрольных испытаний образцов, взятых из сферы торговли.

3. Контроль качества перед отправлением в торговую сеть.

4. Испытания в специальных организациях и оценка качества продукции на предприятиях, с последующим контролем качества образцов, взятых из сферы торговли и производства. Это наиболее сложная и дорогостоящая система, но она дает потребителю качества продукции.

5. Испытания выборок из каждой изготовленной партии продукции

6. Испытание каждого изготовленного единичного изделия на соответствие требованиям стандартов.

В конфликтных ситуациях выбор системы сертификации согласовывается с потребителем.

Понятие сертификации: это деятельность по подтверждению соответствия продукции установленным требованиям.

Сертификация осуществляется в целях:

- создания условий для деятельности предприятий на едином товарном рынке страны;
- содействия потребителям в компетентном выборе продукции;
- защиты потребителя от недобросовестности изготовителя;
- контроля безопасности продукции для окружающей Среды, жизни здоровья и имущества;
- подтверждение показателей качества продукции, заявленных изготовителем.

Сертификация может иметь обязательный и добровольный характер. Вторая - добровольная и самосертификация.

Изготовители продукции, подлежащей сертификации, обязаны:

- реализовать продукцию только при наличии сертификата;
- обеспечить соответствие реализуемой продукции требованиям нормативных документов;
- указывать в сопроводительной документации сведения о сертификации, обеспечить доведения этой информации до потребителя;
- приостанавливать или прекращать реализацию сертифицированной продукции, если она не отвечает требованиям нормативных документов.

Добровольная сертификация. По продукции, не подлежащей обязательной сертификации, может проводиться добровольная. Ее мо-

кет осуществлять любое юридическое лицо, взявшее на себя функцию органа по добровольной сертификации.

3. Правовые основы обеспечения единства измерений.

Для обеспечения единства измерений надо выражать результаты измерений в стандартных единицах.

Научной основой метрологического обеспечения является метрология - наука об измерениях, методах и средствах обеспечения их единства, а также способах достижения требуемой точности.

Организационной основой метрологического обеспечения является государственная и ведомственные метрологические службы, а также метрологическая служба предприятий. Техническими основами метрологического обеспечения являются система государственных эталонов, единиц физических величин, обеспечивающих воспроизведение единиц с наивысшей точностью, система передачи размеров единиц физических величин от эталонов всем средствам измерений; система выпуска в обращение рабочих средств измерений; система государственных испытаний и метрологической аттестации средств измерений; система стандартных образцов состава и свойств вещества и материалов; система справочных данных о физических константах и свойствах веществ и материалов.

Единицы величин.

Генеральная конференция по мерам и весам утвердила единицы Международной системы единиц, рекомендованные Международной организацией законодательной метрологии.

Характеристики и параметры продукции, поставляемой на экспорт, могут быть выражены в единицах величин, установленных заказчиком.

Этапон единицы физических величин - это средство измерений обеспечивающее воспроизводство или хранение единицы в целях передачи ее размера нижестоящим по проверочной схеме средствам измерений.

Эталоны, утвержденные как исходные для страны называются государственными.

Имеются государственные эталоны шести основных единиц: длины - метр; массы - килограмм; времени - секунда; силы электрического тока - ампер; термодинамической температуры - кельвин; силы света - кандела; дополнительной единицы - плоского угла. Они обеспечивают воспроизведение любых единиц.

существуют также вторичные эталоны сверяемые с государственными. Они предназначены для проверки и градуировки рабочих мер и измерительных приборов.

Рабочие средства измерения делятся на лабораторные и техниче-

Основными метрологическими характеристиками приборов являются погрешность, точность, чувствительность и гостоянство.

Проверочная схема - это документ, устанавливающий средства, методы и точность передачи размера единицы физической величины от эталонов рабочим средствам измерения.

Проверочные схемы делятся на государственные, ведомственные и локальные.

Требования к построению и содержанию проверочных схем установлены госстандартом

Международное сотрудничество в области метрологии осуществляется через ряд международных организаций. Международная организация законодательной метрологии (МОЗМ) устанавливает атмосферу доверия между странами по результатам измерений предметов торговых сделок между ними.

Международное Бюро мер и весов хранит пробовины мера и килограмма.

Государственный метрологический контроль включает:

- утверждение типа средств измерений;
- проверку средств измерений;
- лицензирование деятельности юридических и физических лиц по изготовлению, ремонту, продаже и прокату средств измерений.

Государственный метрологический надзор осуществляется:

- за выпуском состоянием и применением средств измерений;
- за количеством товаров, отчуждаемых при совершении торговых операций;
- за количеством товаров в упаковках любого вида при их расфасовке и продаже.

Государственный метрологический контроль и надзор осуществляются в таких сферах:

- банковские, налоговые, таможенные, почтовые операции;
- производство продукции, поставляемой для государственных нужд в соответствии с законодательством;
- испытания и контроль качества продукции в целях определения соответствия обязательным требованиям госстандартов;
- обязательная сертификация товаров и услуг.

Государственные инспекторы вправе и беспрепятственно:

- посещать объекты, где эксплуатируются, производятся и ремонтируются, продаются, хранятся средства измерений независимо от подчиненности и форм собственности объекта;

- проверять соответствие допущенным к применению используемых единиц величин;

- проверять средства измерений, их состояния и условия применения;

- проверять применение аттестованных методик выполнения измерений, состояние эталонов;

- проверять количество товаров, отчуждаемых при совершении торговых операций;

- отбирать образцы продукции и товаров для осуществления надзора.

При выявлении нарушений метрологических правил и норм государственный инспектор имеет право:

- запрещать применение и выпуск средств измерений, не соответствующих нормам.

- гасить поверительные клейма или аннулировать свидетельство о поверке в случаях - когда средство измерений дает правильные показания;

- изымать средство измерений из эксплуатации;

- представлять предложения по аннулированию лицензии на изготовление, ремонт, продажу и прокат средств измерений.

4. Правовые основы охраны окружающей Среды.

Основные принципы охраны окружающей природной среды характеризуются:

- приоритетом охраны жизни и здоровья человека, обеспечение благоприятных экологических условий для жизни, отдыха и труда населения;

- сочетанием экономических и экологических интересов общества;

- рациональным использованием природных ресурсов с учетом законов природы, возможностей окружающей Среды, необходимости воспроизводства природных ресурсов;

- соблюдением требований природоохранного законодательства, неотвратимостью наступления ответственности за их нарушения;

- гласностью в работе и тесной связью с общественными организациями и населением;

- международным сотрудничеством в охране окружающей природной Среды.

Объекты охраны окружающей среды:

- естественные экологические системы, озоновый слой атмосферы;

- земля, ее недра, поверхностные и подземные воды, атмосферный воздух, леса и иная растительность, животный мир, микроорганизмы, генетический фонд, природные ландшафты;

- государственные природные заповедники, заказники, национальные природные парки, памятники природы, редкие или находящиеся под угрозой исчезновения виды растений и животных и места их обитания.

К компетенции органов охраны окружающей среды относятся:

- государственный контроль за использованием и охраной земель, недр, вод, воздуха, растительности, животного мира;

- организация мониторинга окружающей среды;

- утверждение нормативов, правил, участие в разработке стандартов по регулированию использования природных ресурсов;

- осуществление государственной экологической информации населения;

- выдача разрешения на захоронение промышленных коммунально-бытовых и иных отходов;

- ограничение или приостановление деятельности предприятий с нарушением природоохранного законодательства, лицензий на использование природных ресурсов;

- предъявление исков о возмещении вреда, причиненного в результате нарушения природоохранного законодательства;

К ведению органов местного самоуправления в области охраны окружающей Среды относятся:

- определение направлений охраны окружающей природной Среды

- учет оценка природной Среды состояния ресурсов, учет экологически вредных объектов, ведение кадастровой документации;

- учет и оценка объемов образующихся отходов производства и в организациях и учреждениях, расположенных на территории региона;

- планирование охраны окружающей Среды, финансирование природоохранных программ;

- координация природоохранной деятельности;

- государственный экологический контроль;

- запрещение строительства экологически вредных объектов,

- организация сброса производственных и бытовых отходов; организация особо охраняемых природных территорий;

- организация экологического воспитания образования и просвещения;
- обеспечение населения необходимой экологической информацией.

6. Экономический механизм охраны окружающей Среды.

В его состав входят:

- правила заключения договоров, выдача лицензий и установление лимитов на комплексное природопользование;
- платность природопользования;
- экономическое стимулирование охраны окружающей Среды.

Договор на комплексное природопользование заключается между природопользователем и исполнительным органом власти.

Лицензия (разрешение) на комплексное природопользование выдается специально уполномоченными на то государственными органами.

Лимиты - системы экологических ограничений предприятиям - природопользователям на объемы предельного использования природных ресурсов, выбросов и сбросов загрязняющих веществ в окружающую природную среду.

Плата за природные ресурсы взимается:

- за право пользования природными ресурсами в пределах установленных лимитов;
- за сверхлимитное и нерациональное использование природных ресурсов;
- за сверхлимитное и неарациональное их использование.

Плата за загрязнение окружающей природной Среды взимается:

- выбросы загрязняющих веществ, размещение отходов в пределах лимитов;
- выбросы сверх установленных лимитов.

Экономическое стимулирование охраны окружающей природной среды осуществляется путем:

- установления налоговых и иных льгот предприятиям при внедрении малоотходных и безотходных технологий, использовании вторичных ресурсов;
- освобождения от налогообложения экологических фондов;
- передачи части средств экологических фондов под процентные займы предприятиям для мер по снижению выбросов;
- установления повышенных норм амортизации основных производственных природоохранных фондов;

- применения надбавок к ценам за экологически чистую продукцию.
- введения специального налогообложения на экологически вредную продукцию, а также экологически опасные технологии.

€ Нормирование качества окружающей Среды.

Существуют следующие нормативы предельно допустимых вредных воздействий:

- предельно допустимые концентрации вредных веществ;
- предельно допустимые выбросы и сбросы вредных веществ;
- предельно допустимые уровни шума, вибрации, иных физических воздействий;
- предельно допустимый уровень рационального воздействия;
- предельно допустимые нормы применения агрохимикатов;
- предельно допустимые остаточные количества химических веществ в продуктах питания

Заблаговременно устанавливаются

экологические требования к производимым объектам, в том числе к генетическому фонду человека.

Предельно допустимые нормы нагрузки на окружающую природную среду устанавливаются в целях обеспечения благоприятных условий жизни населения, недопущения разрушения естественных экологических систем и необратимых изменений в окружающей природной среде.

7. Экологическая экспертиза и экологические требования.

Государственная экологическая экспертиза проводится в целях проверки соответствия хозяйственной и иной деятельности экологической безопасности общества. Ей подлежат все предплановые, предпроектные и проектные материалы.

При размещении, технико-экономическом обосновании проекта строительства, реконструкции, вводе в эксплуатацию предприятий во всех сферах деятельности должны выполняться требования экологической и безопасности и охраны здоровья населения.

Нарушение этих требований влечет приостановление этой деятельности до устранения недостатков

Выброс и сброс вредных веществ, захоронение отходов допускаются на основе разрешения, выдаваемого специально уполномоченным государственным органом

Для перехода на нормативы предельно допустимых выбросов могут устанавливаться временно согласованные лимиты выбросов, сбросов.

Нарушение установленных нормативов влечет ограничения или прекращение выбросов и сбросов, захоронения вредных веществ.

8. Экологический контроль и управление охраной окружающей Среды на предприятии.

Экологический контроль - наблюдение за состоянием окружающей природной Среды и ее изменением под влиянием хозяйственной и иной деятельности

Система экологического контроля состоит из государственной службы наблюдения за состоянием окружающей Среды, государственного, производственного и общественного контроля.

Производственный экологический контроль производится экологической службой предприятия, учреждения, организации и контролирует выполнение требований природоохранного законодательства.

Управление охраной окружающей среды включает планирование мероприятий по охране окружающей среды и рациональному использованию природных ресурсов; стандартизацию норм и требований к экологическим свойствам продукции, технологических процессов; организацию технического обслуживания и ремонта средств охраны окружающей Среды; контроль и регулирование выполнения мероприятий по охране Среды и др.

9. Лицензирование отдельных видов деятельности.

Лицензии - специальные разрешения органов, уполномоченных на ведение лицензированной деятельности.

Лицензия - официальный документ, который разрешает осуществление указанного в нем вида деятельности в течение установленного срока на определенных условиях.

Лицензия выдается отдельно на каждый вид деятельности.

Действие лицензии приостанавливается или они аннулируются в случаях:

- представления владельцем лицензии соответствующего заявления;
- обнаружения недостоверных данных в документах, представленных для получения лицензии;
- нарушения лицензиатом условий действия лицензий;

- ликвидации юридического действия свидетельства о государственной регистрации физического лица в качестве предпринимателя.

ГЛАВА 7

Правовые формы реализации товаров. Конкуренция и ограничение монополистской деятельности.

1. Реализация товаров по договорам.

Договор купли-продажи предусматривает передачи продавцом вещи (товара) в собственность покупателю, покупатель при этом обязуется принять товар и уплатить за него цену.

Договор найма - продажа предусматривает переход права собственности на товар к покупателю, до этого последний является нанимателем переданного ему товара.

Договор поставки - поставщик- продавец обязуется, передать в обусловленный срок производимые или закупаемые им товары покупателю.

Договор маны предусматривает передачу одной стороной другой одного товара в обмен на другой.

2. Договор купли - продажи.

Если договором срок исполнения продавцом обязанности не установлены, то он определяется по характеру обязательств:

а) договор позволяет определить срок исполнения - обязательство должно быть использовано в этот срок;

б) договор не позволяет определить срок исполнения - обязательство должно быть исполнено в разумный срок; если нет - то в 7-дневный срок;

в) договор определяет срок исполнения моментом востребования должно быть исполнено в 7-дневный срок с момента востребования товара покупателем.

Обязательство передать товар покупателю считается исполненным в момент:

1. Вручения товара покупателем;
2. Предоставления товара в распоряжение покупателя;
3. Сдачи товара перевозчику или организации связи для доставки покупателю.

Последствия нарушения условий о количестве товара:

- а) если передано меньше, то покупатель может потребовать недостающее количество, либо отказаться от переданного товара;
- б) если передано больше, то покупатель извещает об этом продавца.

Последствия нарушения условий об ассортименте товаров:

- а) покупатель вправе отказаться от принятия и оплаты товара в ассортименте не соответствующем договору;
- б) если часть товара передана в несогласованном ассортименте покупатель вправе по своему выбору:

- принять только то, что соответствует условиям договора;
- отказаться от всех товаров;
- потребовать замены несоответствующий договору товара;
- принять весь товар.

В случае отсутствия в договоре условий о качестве товара, переданного покупателю:

- товар должен быть пригоден для целей, для которых такой товар обычно используется;
- быть пригодным для использования целей, для которых приобретает товар.

Гарантия качества товара распространяется на все его части:

- гарантированный срок товара начинается с момента передачи товара покупателю;
- гарантированный срок на комплектующее изделие считается равным такой же, как и на все изделия.

При передачи товара ненадлежащего качества покупатель вправе потребовать от продавца:

- а) при наличии неоговоренных в договоре недостатков:
 - соразмерного уменьшения отпускной цены;
 - безвозмездного устранения недостатков в разумный срок;
 - возмещения своих расходов на устранение недостатков;
- б) при нарушении требований к качеству товара:
 - отказаться от исполнения договора и потребовать возврата уплаченной за товар суммы;
 - потребовать замены товара.

Комплектность и комплект товаров. В случае передачи некомплектного товара покупатель вправе потребовать от продавца:

- соразмерного уменьшения покупной цены;
- доукомплектования товара в разумный срок.

Если продавец в разумный срок не выполнения требования покупателя о доукомплектовании товара, последствий вправе:

- отребовать замены некомплектного товара на комплектный;
- отказаться от исполнения договора купли - продажи и потребовать возврата уплаченной денежной суммы.

Тара и упаковка. Если товар передан без тары или в ненадлежащей таре, покупатель вправе потребовать или упаковать товар, заменить тару.

Цена товара определяется исходя из определенных условий: договором купли - продажи; исходя из сравнимых цен за аналогичные товары; по весу нетто.

Права покупателя при розничной купле - продаже товара.

Продавец обязан:

- предоставить покупателю необходимую и достаточную информацию о предлагаемом товаре;
- по требованию покупателя проверить свойства товара или продемонстрировать его использование.

Продавец, не предоставивший информацию покупателю несет ответственность и за недостатки товара, возникшие после его передачи покупателю

Обмен товара. Покупатель вправе обменять купленный товар в месте покупки и иных местах, объявленных продавцом, на аналогичный произведя в случае недобности перерасчет. Или может вернуть товар и получить уплаченную за него сумму

Права покупателя в случае продажи ему товара ненадлежащего качества.

Покупатель может потребовать:

- замены недоброкачественного товара товаром надлежащего качества;
- соразмерного уменьшения покупной цены;
- незамедлительного безвозмездного устранения недостатков товара;
- возмещения расходов на устранение недостатков товара.

Покупатель вправе потребовать возврата за товар денежной суммы.

При замене недоброкачественного товара на аналогичный подлежит возврату разница между ценами этих товаров.

3. Договор поставки.

Если условиями договора периоды поставки не определены, товары должны поставляться равномерными партиями ежемесячно.

Если есть график поставки строго по графику.

Отгрузочная разнарядка определяет сроки поставки.

Покупатель, отказавшийся от переданного поставщиком товара, обязан обеспечить его хранение; поставщик - вывезти или распорядиться им в разумный срок.

Поставщик, не распорядившийся товаром в разумный срок, несет затраты на хранение или возврат, покупатель вправе продать товар или возвратить его поставщику.

Если договором предусмотрена выборка товаров, то покупатель должен осмотреть передаваемые товары в месте их передачи. Если выборка не сделана, то покупатель вправе отказаться от исполнения договора.

Расчет за поставляемый товар разный: платежными поручениями, после отгрузки последней части, входящей в комплект.

Если поставщик товара ненадлежащего качества, покупатель вправе предъявить поставщику требования о замене товара или о лучшем качестве.

Поставщик не отвечает за повреждение товара, если повреждение произошло по вине покупателя.

При расторжении договора в виде разницы между установленной в договоре ценой и по новой цене. Может также отказаться от оплаты ненадлежащих (некомплектных) товаров, а если они уплачены, то потребовать возвращения уплаченной суммы.

Если поставщик поставил товары не в сроки с недостатками, а покупатель нарушает срок уплаты или не выбирает товар, то другая сторона может отказаться от исполнения договора и в одностороннем порядке изменить его.

Если сделка взамен расторжения договора не совершена, то заинтересованная сторона может предъявить требования о возмещении убытков в виде разницы между ценой договора и текущей ценой на момент расторжения договора.

4. Договор мены.

По нему каждая сторона обязуется передать собственность другой стороне один товар в обмен на другой. К такому договору применяются правила о купле - продаже.

Если ранняя сторона не выполнила свое обязательство, то встречная сторона вправе приостановить исполнение своего обязательства.

Если ранняя сторона не выполнила его в полном объеме, то встречная - может приостановить.

Если встречная - выполнила обязательство, а ранняя - нет, то вторая должна исполнить.

Право собственности на обмениваемые товары переходит сторонам одновременно по исполнению обязательств обеими сторонами.

5. Правовые меры поддержки конкуренции и ограничения монополистической деятельности.

Закон определяет организационные и правовые основы предупреждения, ограничения, пресечения монополистической деятельности и недоброкачественной конкуренции, направлен на обеспечение эффективного функционирования товарных рынков.

6. Основные понятия антимонопольного законодательства и их экономическое содержание.

Конкуренция - понятие, определяющее сущность рыночной экономики. Степень конкуренции зависит от:

- экономической модели рынка;
- формы рынка по количественному распределению участников на стороне предложения и спроса;
- стадии жизненного цикла товара, представленного на рынке;
- мотивов конкуренции продавцов и покупателей;
- типа предпринимательской реакции на изменения на рынке;
- степени вмешательства государства в экономические процессы на рынке.

Для совершенного рынка характерны следующие условия:

- все товары данного вида объективно однородны в отношении качества, внешнего вида упаковки, а цена сопоставима с определенным товаром;
- условия конкурентной борьбы одинаковы для всех продавцов и покупателей;
- прозрачность рынка: продавцы и покупатели имеют возможность полного обзора рынка.

Если одно из этих условий нарушено, то имеет место несовершенный рынок. Большинство реально существующих рынков несовершенны.

На несовершенном рынке всегда имеет место несовершенная конкуренция. На совершенных рынках - также существует несовершенная конкуренция, когда число участников рынка ограничено.

Совершенная конкуренция имеет место лишь при полиполии, когда на рынке много продавцов и покупателей.

При олигополии на рынке лишь несколько продавцов, определенного вида товаров и множество покупателей.

Реакция каждого из продавцов многоаспектна. Она касается:

- определения политики продаж на данном рынке,
- выбора выгодных позиций в конкуренции;
- выбора типа предпринимательских реакций.

Доступ к рынку другим продавцам при олигополии затруднен. Для такого рынка характерны:

Взаимозависимость - при изменении цены, качества и объема продукции одним продавцом остальные должны принимать определенные меры, чтобы не ослабить свои позиции.

Совместные действия - продавцы договариваются о ценах, чтобы избежать снижения прибыли или разорения.

Доминирующее положение - это исключительное положение хозяйствующего субъекта, не имеющего заместителя. Доминирующим является положение субъекта, доля которого на рынке определенного товара составляет 65% и более.

Но в условиях олигополии доля на рынке субъекта не является определяющим фактором доступа к рынку новых конкурентов. Таким фактором является степень удовлетворения потребностей, зависящая от уровня и темпов роста спроса на данный вид продукции. Уровень и темпы роста изменяются по жизненным циклам товара и технологии спроса.

Жизненный цикл спроса делится на стадии:

А - зарождение, когда спрос и предложение быстро растут;

Б - ускорение роста, когда спрос растет, опережая предложение;

В - замедление роста, когда появляются первые признаки насыщения спроса и предложение начинает опережать спрос;

Г - прекращение роста, когда спрос насыщен и может иметь место заговаривания рынка сбыта излишней продукцией.

Д - затухание, когда имеет место снижение объема спроса.

Возможности предложения товара на рынке каждым предприятием будет зависеть от политики, которую оно проводит в результате слежения за циклом спроса. На стадии его зарождения главное - своевременно начать выпуск продукции. На стадии ускорения собой лидерство на внутреннем рынке, продавая товар по самой низкой цене.

На стадии замедления роста особое внимание должно быть уделено прогнозированию потребностей: когда стабилизируется спрос на данный товар, спрос на какие другие товары возникнет после этого.

При монополии один продавец является монополистом и может сам определять цену и количество товаров. Однако он не может произвольно повышать цену. Если монополист хочет больше продать товаров, должен снижать цену.

Имеются естественные монополии, выпускающие товар, не имеющий заменителя:

- транспортировка нефти и нефтепродуктов по магистральным трубопроводам;

- транспортировка газа по трубопроводам;

- услуги по передаче электрической и тепловой энергии;

- железнодорожные перевозки;

- услуги транспортных терминалов, портов, аэропортов;

- услуги электрической и тепловой связи.

Методами государственного регулирования деятельности субъектов естественных монополий являются:

- ценовая;

- определение потребностей, подлежащих обязательному обслуживанию и установление минимального уровня их обеспечения.

Монополистическая конкуренция встречается часто: полиполия на несовершенном рынке, на котором множество продавцов и множество покупателей действуют независимо. На таком рынке предприятия стремятся расширить свою область предпочтением путем индивидуализации своей продукции с помощью товарных знаков наименований и рекламной компании. Этими мерами они в ограниченном объеме создают для себя монопольное положение.

В условиях монополии доминирующий субъект может установить монопольно высокую цену - она устанавливается в целях компенсации необоснованных затрат или получения дополнительной прибыли в результате снижения качества товара.

Монопольно низкую цену устанавливает хозяйствующий субъект, занимающий доминирующее положение на рынке в качестве покупателя. На уровне, приносящем убытки от продажи данного товара для ограничения конкуренции посредством вытеснения конкурентов с рынка.

В соответствии с антимонопольным законодательством - монополистическая деятельность это действия, направленные на недопущение, ограничение или устранение конкуренции. Это относится также и к группе юридических или физических лиц, применительно к которым выполняются условия:

- несколько лиц имеют более чем 50% от общего количества голосов, принадлежащих на акции, составляющие уставный капитал юридического лица;

- два или более лица осуществляют функции исполнительного органа;

- лицо имеет право назначения более 50% состава исполнительного органа или совета директоров двух или более юридических лиц.

В содействии развитию товарных рынков большое значение имеет преодоление недобросовестной конкуренции.

Под ней понимаются действия, противоречащие обычаям делового оборота, требованиям порядочности, разумности и справедливости, которые могут нанести ущерб другим субъектам или нанести ущерб их деловой репутации.

В основу мотивационного подхода к конкуренции и кооперации положена идея противоборства несовместимых намерений и целей, направляющих поведение участников межличного взаимодействия.

Можно выделить ряд мотивов такого поведения:

А - максимизация выигрыша другого;

Б - максимизация общего выигрыша;

В - минимизация различий между собственным и чужим выигрышем;

Г - максимизация собственного выигрыша;

Д - максимизация относительного выигрыша;

Е - минимизация выигрыша другого.

Каждая модификация мотивов отражает определенный уровень кооперативности или конкурентности поведения предприятия.

На товарном рынке те или иные мотивы конкуренции и кооперации проявляются в зависимости от формы рынка.

При полиполии субъекты руководствуются мотивами равенства и кооперации, в условиях олигополий - мотивами индивидуализма и соперничества.

Для конкурирующих сторон характерно рефлексивное взаимодействие - то есть конфликтующие стороны воспроизводят рассуждения друг друга. Основными объектами этих рассуждений являются реальный плацдарм конфликта, плацдарм, как его представляет одна из сторон по мнению другой, как думает об этом первая сторона.

Если первая сторона видит только реальный плацдарм, а вторая еще и отображение плацдарма конкурентом, то вторая имеет возможность осуществлять рефлексивное управление деятельностью конкурентов.

Сторона, имеющая более высокую рефлексию, находится в преимущественном положении и при равенстве научно-технических потенциалов сторон имеет большие шансы на успех. Поэтому в условиях конкуренции, если одна из сторон идет на рефлексианное управление действиями соперника, другая сторона вынуждена принимать меры защиты и осуществлять ответное рефлексианное воздействие.

Если соперники имеют равную степень рефлексианности, то обе стороны осуществляют либо рефлексианное либо комбинационное управление.

Выбор типа рефлексианного взаимодействия зависит от мотивов поведения, которыми руководствуются стороны. В свою очередь, степень рефлексианности влияет на выбор мотивов конкурентного поведения: чем выше степень рефлексианности, тем больше оснований для усиления конкурентности поведения.

В условиях рыночной экономики имеются широкие возможности рефлексианного воздействия на своих конкурентов. Возможности такого воздействия могут быть наиболее легко реализованы в том случае, когда одна из сторон имеет больший опыт конкурентной борьбы, а другая - не имеет.

Использование правовых методов преодоления агрессии конкурента, затруднено, так как это воздействие имеет ковертный и скрытый характер. Предприятия для защиты от воздействия должны соблюдать коммерческую тайну в части степени научно-технического роста стратегических планов роста и конверсии деятельности выбора позиций в конкуренции на различных рынках. Мерой защиты является также анализ внешней информации, используемой при принятии решений.

7. Сграничения монополистической деятельности.

Антимонопольное законодательство запрещает действия:

- изъятие дефицита на рынке либо повышения цен;
- навязывание конкуренту условий договора, не выгодных для него;
- включение в договор дискриминирующих условий для контрагента;
- согласие заключить договор лишь при условии внесения в него положений, в которых контрагент не заинтересован;
- создание препятствий доступа к рынку другим хозяйствующим субъектам;
- нарушение порядка ценообразования;
- установление монопольно высоких (или низких) цен.

- сокращение или прекращение производства товаров, на которые имеется спрос или заказы потребителей;
- необоснованный отказ от заключения договора с отдельными покупателями.

Запрещаются соглашения субъектов ограничивающие конкуренцию:

1. Соглашения субъектов, имеющих более 35% товара на рынке, направленные на:

- установление цен, скидок, надбавок, наценок;
- повышение, снижение или поддержание цен на аукционах и торгах;
- раздел рынка по территориальному принципу, объему продаж, ассортименту, по кругу продаж или покупателей;
- ограничение доступа на рынок или устранение с него других субъектов;
- отказ от заключения договоров с определенными продавцами или покупателями.

2. Соглашение неконкурирующих субъектов, один из которых занимает доминирующее положение, другой является его поставщиком или покупателем.

3. Запрещается координация предпринимательской деятельности коммерческих объединений, обществ и товариществ с целью ограничения конкуренции.

8. Формы недобросовестной конкуренции.

Запрещается:

- распространение ложных, неточных сведений, которые могут нанести ущерб субъекту;
- введение потребителей в заблуждение относительно характера, способа и места изготовления, потребительских свойств, качества товаров;
- некорректное сравнение товаров разных производителей;
- продажа товара с незаконным использованием результатов интеллектуальной деятельности и приравненных к ним средств;
- получение, использование, разглашение научно-технической информации, в том числе коммерческой тайны, без согласия ее владельца.

К недобросовестной конкуренции также относятся:

- подкуп потенциальных покупателей с тем, чтобы привлечь их в качестве клиентов;
- шпионаж или подкуп служащих с целью узнать коммерческие тайны конкурента;
- раскрытие ноу-хау конкурента; побуждение служащих конкурента к нарушению контракта с нанимателем;
- угроза конкуренту исками о нарушении патентов или товарных знаков;
- бойкотирован: торговли другой фирмы для недопущения конкуренции;
- демпинг, то есть продажа своих товаров по цене ниже себестоимости, чтобы подавить конкуренцию;
- создание впечатления, что условия покупки очень выгодны, хотя на самом деле этого нет;
- поощрение нарушения контрактов, заключенных с конкурентами;
- выпуск рекламы, в которой некорректно сравниваются товары и услуги конкурентов.

9. Антимонопольные органы и их деятельность.

Основными из задачами является:

- содействие рыночным отношениям на основе конкуренции и предпринимательства;
- предупреждение, ограничение и пресечение монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции;
- государственный контроль за соблюдением антимонопольного законодательства.

Основными направлениями деятельности таких органов являются:

- предоставление льготных кредитов, уменьшение или освобождение от налогов;
- определение сфер применения свободных, регулируемых и фиксированных цен;
- создание и развитие параллельных структур в сферах производства и обращения;
- финансирование мероприятий по устранению доминирующего положения отдельных субъектов;
- привлечение иностранных инвестиций;
- лицензирование экспортно-импортных операций;
- определение видов деятельности, подлежащих лицензированию.

Основными видами государственного контроля антимонопольных органов являются:

1. Контроль за созданием, реорганизацией, ликвидацией коммерческих организаций.
2. Контроль за соблюдением антимонопольного законодательства при приобретении акций в уставном капитале.
3. Принудительное разделение коммерческих и некоммерческих организаций, занимающихся предпринимательской деятельностью.

10. Ответственность за нарушение антимонопольного законодательства.

Физические и юридические лица в случае нарушения антимонопольного законодательства обязаны, в соответствии с предписаниями антимонопольного органа, прекратить нарушение, восстановить первоначальное положение, расторгнуть договор или внести в него изменения, отменить акт, не соответствующий законодательству.

За противоправное деяние виновные несут гражданско - правовую, административную или уголовную ответственность.

11. Правовые основы биржевой торговли.

Товарная биржа - это организация с правами юридического лица, формирующая оптовый рынок путем регулирования биржевой торговли, осуществляемой в форме гласных публичных торгов, проводимых в заранее определенном месте, в определенное время, по определенным правилам.

Биржевым товаром не могут быть недвижимое имущество и объекты интеллектуальной деятельности.

Биржевые сделки - это зарегистрированный биржей договор в отношении биржевого товара в ходе биржевых торгов:

Они могут быть связаны с:

- передачей прав и обязанностей в отношении реального товара; также в отношении реального товара, но с отсроченным сроком его поставки (форвардные сделки);
- передачей прав в отношении стандартных контрактов на поставку биржевого товара (фьючерсные сделки);
- уступкой прав на будущую передачу прав и обязанностей в отношении биржевого товара или контроля на поставку его (опционные сделки).

Реальные сделки могут быть двух видов: с немедленной оплатой и поставкой и с оплатой и поставкой к установленному сроку.

Форвардные сделки широко используются производителями и торговцами сельхозпродукции

Обратные сделки служат средством страхования (хеджирования) продавца и покупателя в форвардной сделке. При хеджировании выигрывает тот, чей прогноз колебаний цен оправдывается.

Биржевое посредничество. Биржевая торговля осуществляется путем:

- совершения биржевых сделок биржевым посредником от имени клиента и за его счет, или от своего имени и за счет клиента (брокерская деятельность);
- совершения биржевых сделок биржевым посредником от своего имени и за свой счет в целях последующей перепродажи на бирже (дилерская деятельность).

Биржевыми посредниками являются брокерские фирмы, брокерские конторы и независимые брокеры (физическое лицо).

Члены товарной биржи, их категории и права. Ими могут быть юридические и физические лица, которые участвуют в формировании уставного капитала биржи.

Членство на бирже дает право:

- участвовать в биржевой торговле;
- участвовать в принятии решений на общих собраниях членов биржи;
- получать дивиденды, если они предусмотрены учредительными актами биржи.

На бирже могут быть категории ее членов:

- полные члены - с правом на участие в биржевых торгах во всех секциях биржи;
- неполные члены - с правом на участие в биржевых торгах в соответствующей секции.

Организация биржевой торговли и ее участники.

Участниками биржевой торговли являются члены биржи, постоянно или разовые посетители.

Члены биржи - брокерские фирмы или независимые брокеры.

Члены биржи, не являющиеся ими, участвуют в биржевой торговле:

- самостоятельно - при торговле, главным товаром, за свой счет, при биржевом посредничестве;
- через организуемые ими брокерские конторы;
- на договорной основе с брокерскими фирмами, конторами, бро-

Посетители биржевых торгов - юридические и физические лица не являющиеся членами биржи и имеющие право на совершение биржевых сделок.

Постоянные посетители - вправе осуществлять биржевое посредничество в соответствии с законом для членов биржи.

Разовые посетители - имеют право совершать сделки только на реальный товар, от своего имени и за свой счет

Биржевые брокеры - биржи, биржевые посредники, независимые брокеры.

Биржа может организовать экспертизу качества реальных товаров, реализуемых через биржевые торги.

Для расчетного обслуживания клиентов создаются клиринговые центры, которые вправе:

- устанавливать виды, размеры и порядок взимания взносов, гарантирующих исполнение сделок, определять другие финансовые обязательства участников этих сделок;

- осуществлять кредитование и страхование участников форвардных, фьючерсных и опционных сделок;

Гарантии свободных цен в биржевой торговле. Биржа имеет право на самостоятельное и свободное установление:

- отчислений в пользу биржи от комиссионных за операции;
- сборов, тарифов и других платежей с членов и участников биржевой торговли;
- штрафов за нарушение правил биржевой торговли.

Бирже запрещается устанавливать:

- уровни и пределы цен на биржевой товар в биржевой торговле;
- размеры вознаграждения с биржевых посредников за посредничество в сделках.

Для государственного регулирования деятельности торговых бирж может создаваться комиссия, которая:

- выдает лицензии на организацию биржевой торговли;
- контролирует лицензирование биржевых посредников, биржевых брокеров;
- контролирует соблюдение законодательства о биржах;
- изучает деятельность и развитие бирж;
- разрабатывают методические рекомендации по подготовке биржевых документов;
- рассматривает жалобы участников биржевой торговли на нарушение законодательства.

12. Правовое регулирование отношений в области рекламы.

Реклама - информация о физическом или юридическом лице, товарах, идеях, начинаниях, предназначенная для неопределенного круга лиц и призванная формировать интерес к объектам рекламы и способствовать реализации товаров, идей, начинаний.

Наиболее важные требования к рекламе следующие:

- должна быть распознаваема без специальных знаний и применения технических средств;
- не должна побуждать граждан к насилию, агрессии, возбуждать панику, к опасным действиям, способным нанести вред здоровью физических лиц;
- не должна побуждать к действиям, нарушающим природоохранное законодательство;
- должна сопровождаться пометкой "подлежит обязательной сертификации".

Недобросовестной является реклама которая:

- дискредитирует юридических и физических лиц, не пользующихся рекламируемыми товарами;
- содержит некорректное сравнение рекламируемого товара с товаром других юридических или физических лиц;
- вводит потребителей в заблуждение относительно рекламируемого товара;

Недостоверной является реклама, в которой присутствуют не соответствующие действительности сведения в отношении:

- природы, состава, способа и даты изготовления, назначения потребительских свойств, условий применения, наличия сертификата соответствия, количества, места происхождения товара;
- наличия товара на рынке, возможности его приобретения;
- стоимости товара на момент рекламы;
- дополнительных условий оплаты;
- доставки, обмена, возврата, ремонта, обслуживания товара;
- гарантийных обязательств, сроков службы, сроков годности;
- исключительных прав на результаты интеллектуальной деятельности;
- прав на использование государственных символов;
- официального признания, получения медалей, призов, дипломов;
- предоставления информации о способах приобретения полной серии товара;
- результатов исследований и испытаний;
- преувеличенных статистических данных;

• ссылок на рекомендации органов одобрения юридических или физических лиц;

• использования терминов в преэкзосходной степени, если их невозможно подтвердить документально;

• сравнений с другим товаром;

• ссылок на гарантии потребителю рекламируемых товаров;

• фактического размера спроса на товар;

• информации о рекламодателе.

Неэтичной является реклама, которая:

• содержит информацию, нарушающую общепринятые нормы гуманности и морали путем использования оскорбительных слов;

• порочит объекты искусства, составляющие национальное или мировое культурное достояние;

• порочит государственные символы;

• порочит физическое или юридическое лицо, деятельность, профессию, товар.

Заведомо ложной является реклама, с помощью которой рекламодатель умышленно вводит в заблуждение потребителя рекламы.

При распространении рекламы финансовых, страховых, инвестиционных услуг и ценных бумаг не допускается:

• приводить количественную информацию, не имеющую отношения к рекламируемым услугам, бумагам;

• гарантировать размеры дивидендов по простым именованным акциям;

• рекламировать ценные бумаги до регистрации проспектов их эмиссий;

• объявлять рост курсовой стоимости ценных бумаг;

• умалчивать хотя бы об одном из условий договора.

Иногда деятельность рекламодателя подлежит лицензированию.

Рекламопроизводитель вправе расторгнуть договор и потребовать полного возмещения убытков если требования рекламодателя нарушает закон о рекламе.

Государственный контроль в области рекламы осуществляет антимонопольный орган. Основная задача контроля - предупреждение и пресечение фактов ненадлежащей рекламы.

Контрреклама. В случае факта нарушения закона о рекламе нарушитель обязан осуществить контррекламу, которой опровергается ненадлежащая реклама.

13. Методические подходы к формированию образа партнера (конкурента) на основе рекламной информации.

Формирование образа объекта рекламоателя — творческий процесс. Чтобы составить такой портрет, необходимо знать следующее:

- какой стратегии развития он придерживается: лидерства, следования за лидером, догона?
- какая ему характерна тактика деятельности: преобразующих нововведений, реконструкции, нововведенческих конвейеров на отдельных участках;
- какая политика в области продажи технологий характерна для организации;
- реакции какого типа на изменения на рынке средств производства придерживается партнер: конкретной, инновационной или предпринимательской?
- в какой степени открыты каналы информации возможного партнера, насколько правдивую информацию он передает через рекламу и технические условия.

Первоначальная оценка привлекательности возможного партнера может быть получена на основании систематического изучения его рекламы. Наибольшие трудности на этом этапе заключаются в ограничении объема информации и ее правдивости.

Принципам международных стандартов ИСО серии 9000 по системе качества товара соответствует система, основным принципом которой является предоставление поставщиком всей информации, на основании которой заказчик убедился бы, что все обязательства по контракту могут быть успешно выполнены.

Одним из методов является метод правдоподобных умозаключений или схема последовательного подтверждения нескольких следствий.

Этот метод может быть использован для оценки правдоподобия любой информации, отраженной в рекламе.

ГЛАВА 8

Правовое обеспечение научно-технического развития производства

1. Государственная научно-техническая политика и правовое регулирование отношений в области научно-технической деятельности.

Государственная научно-техническая политика - часть социально-экономической политики, которая выражает отношение государства к научной и научно-технической деятельности, распределяет цели, направления и формы деятельности органов государственной власти в области науки и техники.

Научная деятельность это:

- фундаментальные научные исследования;
- прикладные научные исследования.

Научно-техническая деятельность - направлена на получение, применение новых знаний для решения технологических, инженерных, экономических, социальных, гуманитарных проблем.

Экспериментальные разработки - деятельность на основе знаний, полученных научных исследований или на основе практического опыта, направленная на создание новых материалов, продуктов, процессов, услуг, систем или методов.

2. Научные работники и научные организации.

Научный работник - лицо, обладающее необходимой квалификацией и профессионально занимающееся научной деятельностью.

В условиях рыночной экономики мотивы научно-технического развития генерируются внутренними и внешними факторами:

- параметрами производственного процесса;
- новыми достижениями научно-технического прогресса;
- экологическими параметрами;

Можно выделить следующие группы мотивов развития производства:

- мотивы удовлетворения и развития потребностей общества;
- мотивы прибыльности;
- мотивы творчества;
- мотивы престижа;
- мотивы преодоления внутренних проблем;

- мотивы удовлетворения социальных потребностей в оздоровлении экологического состояния.

Закон устанавливает права и обязанности научных работников. Он имеет право:

- признание его автором научных результатов и подачу заявок на изобретения и другие результаты интеллектуальной деятельности;
- получение доходов от реализации научно-технических результатов, автором которых он является;
- объективную оценку своей научной деятельности и получение вознаграждений соответствующих его творческому вкладу;
- осуществление предпринимательской деятельности;
- подачу заявок на участие в научных дискуссиях, конференциях;
- участие в конкурсе на финансирование научных исследований.

Научный работник обязан:

- осуществлять научно-техническую деятельность, не нарушая права и свободы человека, не причиняя вреда его жизни и здоровью, а также окружающей природной среде;
- объективно осуществлять экспертизу представленных ему научных и научно-технических программ.

Научная организация - это юридическое лицо, осуществляющее в качестве основной научную или научно-техническую деятельность. Они делятся на: научно-исследовательские, научные организации образовательных учреждений высшего профессионального образования, опытно-конструкторские, проектно-конструкторские, проектно-технологические.

3. Организация и принципы регулирования научной деятельности.

Основным таким принципом является сочетание государственного регулирования и самоуправления.

Основной правовой формой отношений между научной организацией, заказчиком является договор на создание, передачу и использование научно-технической продукции, инженерно-консультационных и иных услуг.

В целях соблюдения государственных и общественных интересов вводятся ограничения и лицензирование отдельных видов научной деятельности.

4. Формирование и реализация государственной научно-технической политики.

Основные цели государственной научно-технической политики являются развитие, рациональное размещение и эффективное использование научно-технического потенциала, увеличение вклада науки и техники в развитие экономики государства, реализацию социальных задач, улучшение экологической обстановки и защиты информационных ресурсов государства, укрепления обороноспособности государства и так далее.

Основные принципы государственной научно-технической политики.

- признание науки социально значимой отраслью;
- гласность и использование различных форм общественных обсуждений при выборе приоритетных направлений развития науки и техники;
- гарантия приоритетного развития фундаментальных научных исследований;
- интеграция научно-технической и образовательной деятельности;
- поддержка конкуренции и предпринимательской деятельности в области науки и техники;
- концентрация ресурсов на приоритетных направлениях развития науки и техники;
- стимулирование научно-технической деятельности через систему экономических льгот;
- развитие научно-технической деятельности путем создания научных центров и др.;
- развитие международного научного сотрудничества.

Финансовое обеспечение научно-технической деятельности основывается на его целевой ориентации и множественности источников финансирования. Оно может осуществляться за счет средств государственного бюджета, внебюджетных источников и других.

5. Конкурентность и кооперативность поведения разработчиков научно-технических нововведений.

Конкуренция между производителями товаров, начинается задолго до поступления товара на рынок. Наибольшие шансы в конкуренции на рынках имеют лидеры в создании новой продукции.

Разработчики новшества будут руководствоваться различными мотивами конкуренции в зависимости от ситуации, в которой осуществляется разработка. Проводится она в условиях конфликта с соперником или сотрудничества с партнером (бесконфликтность); при равенстве творческих потенциалов партнеров или превосходстве одного из них.

По указанным признакам можно выделить 12 ситуаций, в каждой из которых разработчик новшества примет ту или иную стратегию поведения по отношению к соперникам по разработке. При этом он будет руководствоваться одним или несколькими мотивами.

6. Выбор предпочтительных мотивов в различных ситуациях

Выбор мотивов поведения происходит с учетом ситуации в отношениях партнеров (соперников). Это зависит от степени конфликтности в отношениях и соотношения творческих потенциалов.

Конкурсная разработка в бесконфликтной ситуации. Конкурс объявляет заказчик наилучшую разработку технического или организационного новшества.

Если творческий потенциал партнера по конкурсу более высок, то разработчику свойственно кооперативное поведение: он склонен пойти на сотрудничество с партнером. Такое поведение характерно при высокой сложности проекта. Иногда образуются коалиции из 2,3 и более участников.

В условиях равенства творческого потенциала преобладает мотив соперничества. Объединение возможно только для максимизации выигрыша.

Если творческий потенциал других участников конкурса уступает потенциалу данного разработчика, то конкурентность поведения снижается: на первое место ставится стремление максимизировать свой успех.

Внеконкурсная разработка в бесконфликтной ситуации. Разработка носит более предпринимательский и более закрытый характер, чем конкурсная.

При более высоком творческом потенциале возможного соперника разработчик склонен к кооперации, чтобы максимизировать общий выигрыш.

При равенстве потенциала более реальным становится мотив максимизации собственного выигрыша.

Если же творческий потенциал соперника ниже, возможно проявление альтруизма.

Конкурсная разработка в условиях конфликтной ситуации. Если потенциал соперника выше, то на первый план может выйти мотив минимизации выигрыша соперника.

Если потенциалы равные, на первый план выдвигается мотив соперничества.

Если потенциал соперника ниже, то разработчик будет руководствоваться мотивом максимизации своего выигрыша. Соперничество отойдет на второй план, агрессия - на третий.

Внеконкурсная разработка в конфликтной ситуации. Основным становится мотив соперничества или индивидуализма. Крайние мотивы (альтруизм, агрессия) проявляются редко. Также маловероятно мотивы кооперативного поведения.

7. Мотивы кооперации в условиях конкуренции.

Сотрудничество предприятий, стремящихся выйти на мировой рынок, с зарубежными формами имеет цели:

- интеграцию научно-технического и производственного потенциалов участников для создания принципиально новых продуктов;
- интеграция производственного и маркетингового потенциала в интересах проникновения на новые рынки.

Интеграция научно-технического и производственного потенциалов имеет место, когда:

- каждый из партнеров обладает превосходством в создании той или иной подсистемы;
- одна из сторон воплотила научно-техническую идею в проекте, но не может осуществить разработку технологии для опытной отработки.

Интеграция производственного и маркетингового потенциала характерна для ситуации, когда:

- одна из сторон создала продукцию и технологию ее производства, но не имеет развернутой сети технического обслуживания потребителя;
- одна из сторон выпускает конкурентоспособную продукцию, но не может выйти на мировой рынок.

8. Интеграция научно-технического производственного потенциала.

Страна может включиться в мировой процесс экономического развития только при условии достижения высокого уровня научно-технического развития производства.

С переходом к рыночной экономике централизованное управление научно-техническим развитием стало невозможно. Государство теряет возможность бюджетного финансирования капитальных вложений в развитие производства. Одной из задач с экономической реформы является формирование новых механизмов инвестирования в научно-техническое развитие производства. Основой такого механизма может стать акционерный.

В условиях рыночной экономики предприятиям предстоит самостоятельно осуществлять научно-техническое развитие путем нововведений. Но сама производственная система, если она предназначена только для выпуска продукции, не в состоянии внедрять необходимые нововведения. Они осуществляются комплексом подразделений предприятия и внешних организаций - системой научно-технического развития. Она для обеспечения своевременного перевода предприятия на новые технологии и выпуск новой продукции должна операжать в своем развитии потребности общества настолько, чтобы вовремя было готово произвести нужную продукцию. Это главная цель государственной научно-технической политики.

Система развития может быть представлена рядом подсистем:

- развития продукции;
- развития технологической системы;
- развития технологических процессов;
- профессионального развития;
- промышленного строительства.

В формировании системы научно-технического развития предприятия могут придерживаться ряда стратегий. Для каждой из них характерны определенный диапазон, радикальности нововведений (от малорадикальных нововведений до преобразующих), преимущественный тип реакции на изменения внешней (производственная, конкурентная, инновационная, предпринимательская), а также определенный состав функций управления развитием.

9. Договор на выполнение научно-исследовательских, опытно-конструкторских и технологических работ

Договор является основной правовой формой отношений между научной организацией и предприятием.

Научно-исследовательские работы могут иметь различные направления. Наиболее типичные из них следующие:

- обоснование направлений развития технологической системы;
- выбор технических решений при разработке новой продукции и технологий;
- обоснование направлений конверсии деятельности предприятия, в том числе ассортимента;
- формирование стратегии научно-технического развития и расширения предприятия;
- выбор стратегических позиций в конкуренции;
- обоснование программы развития и технических требований к нововведениям.

При высокой сложности проекта в начале работы нет информации о вероятности достижения тех или иных параметров изделия. Поэтому целесообразно выполнение работы по этапам, а решение о переходе от одного этапа к другому принимается на основе оценки силы сигнала из внешней среды.

При договоре, в отличие от подряда, риск неуспеха несет заказчик, а не исполнитель. Поэтому заказчику выгодно поэтапное выполнение работ.

Большая степень защиты достигается, когда автор идеи, изобретения осуществляет непосредственное руководство разработкой. Это имеет место в ряде фирм США.

Закрытость сведений способствует повышению конкурентоспособности вновь созданной продукции. Но, с другой стороны, ведет к снижению темпов научно-технического развития производства.

Права сторон на результаты работ. Исполнителю при заключении договора целесообразно обеспечить полное использование своих прав, предусмотреть в договоре условия использования заказчиком результатов работ.

Предусматривается защита прав заказчика и исполнителя на соблюдение конфиденциальности информации. Самый распространенный способ защиты состоит в обязанности возместить убытки.

Обязанности исполнителя.

Исполнитель договорных работ обязан:

- выполнить работы в соответствии с заданием и передать ее результаты в срок;
- согласовывать с заказчиком использование результатов интеллектуальной деятельности третьих лиц;

- своими силами и за свой счет устранять допущенные в работе недостатки;
- информировать заказчика о нецелесообразности продолжения работ;
- гарантировать заказчику результаты, не нарушающие прав других лиц.

Обязанности заказчика.

Он обязан:

- передать исполнителю необходимую для выполнения работы информацию;

- принять результаты работ и оплатить их.

Последствия невозможности продолжения либо достижения результатов научно-исследовательских работ.

Если невозможность продолжения работ не зависит от исполнителя, заказчик обязан оплатить их стоимость вплоть до выявления этой невозможности. Он обязан также в этом случае оплатить понесенные исполнителем затраты.

Ответственность исполнителя за нарушения договора. Если нарушение произошло по вине исполнителя, то он обязан возместить убытки в пределах стоимости работ. Упущенная выгода возмещается по договору.

ГЛАВА 9

Правовые и экономические основы инвестиционной деятельности .

1. Понятие капитала и инвестиций.

Капитал - это вложенный в дело источник дохода, дающий полезный эффект. капитал бывает денежным и вещественным.

Предоставление денежного капитала для покупки средств производства называется финансирование, превращение денежного капитала в реальный - инвестирование.

Величина производственного фактора "капитал" изменяется под влияние и инвестиций и издержек капитала. Если инвестиции равны издержкам, то величина капитала остается неизменной. Когда меньше - величина капитала падает, если превышает - то возрастает.

Амортизационный фонд является основным источником инвестиций на замену изношенного оборудования. Трудности многих предприятий сегодня вызваны тем, что перестал действовать механизм инвестирования из амортизационных фондов.

Инвестициями являются денежные средства, целевые банковские вклады, паи, акции другие ценные бумаги, технологии, машины, оборудование, лицензии, кредиты, интеллектуальные ценности, вклады- ваемые в объекты предпринимательской деятельности в целях получения прибыли и достижения положительного социального эффекта.

Инвестиции в производство делятся на:

- инвестиции, идущие на возмещение;
- инвестиции, идущие на развитие производства;
- инвестиции в запасы.

2. Механизмы инвестирования в развитие производства.

Применительно к АО механизмами инвестирования могут быть:

1. Мобилизация собственных фондов:

- инвестирование из амортизационного фонда;
- капитализация прибыли;

2. Мобилизация заемных средств:

- вылукс облигаций акционерного общества;
- привлечение займов и кредитов;

Инвесторы - это субъекты инвестиционной деятельности, осуществляющие вложения собственных, заемных или привлеченных средств.

Инвесторами могут быть:

- органы, уполномоченные управлять государственным и муниципальным имуществом или имущественными правами;
- граждане, предприятия, предпринимательские объединения, другие юридические лица;
- иностранные физические и юридические лица, государства и международные организации.

Заказчиками могут быть инвесторы, осуществляющие реализацию инвестиционного проекта.

Пользователями объектов инвестирования могут быть инвесторы, для которых создается объект инвестиционной деятельности.

В зарубежной практике совместное инвестирование крупных объектов осуществляется консорциумом - временного соглашения нескольких компаний. Консорциум бывает открытым (контракт заключается с одним лидером, остальные несут солидарную ответственность), закрытым (заказчик заключает контракт с каждым участником в отдельности).

Объектами инвестиционной деятельности являются вновь создаваемые и модернизируемые основные фонды и оборотные средства во всех отраслях народного хозяйства.

3. Системные задачи технического развития производства.

Посредством инвестирования решаются задачи.

Задача развития прямая. Приведение ассортимента и качества в соответствие с потребностями в цикле "технология - спрос":

Задача развития обратная. Привитие потребителю новых потребностей путем создания принципиально новых видов продукции.

Задача модернизации. Совершенствование ассортимента и модернизации продукции.

Задача восстановления. Восстановление параметров качества продукции и технологического оборудования.

Задача поиска нового назначения. Поиск продукции и технологического оборудования нового назначения.

Задача утилизации. Выпускаемой продукции технологического оборудования.

4. Приоритетность задач технического развития при различных предпринимательских реакциях

Производственная система на каждом этапе развития проходит определенные стадии: развития, стабильного функционирования и деградации.

Выделяются две группы побудительных причин перехода к новому жизненному циклу:

1. Непрогрессивность развивающейся технологической системы вследствие:

- а) непредвиденных революционных изменений в технологии;
- б) устаревания технологии в результате низких темпов развития;

2. Предприятие не имеет шансов укрепить свое положение на рынке вследствие:

- а) ошибок прогноза спроса;
- б) обострение конкурентной борьбы.

Инновационная реакция на сигналы рынка предполагает модернизацию технологической системы.

Предпринимательская реакция призвана реализовать революционные достижения в технологии. Эта задача дополняется задачей модернизации, без которой нельзя ввести в производство новые прогрессивные элементы.

Производственная и конкурентная реакция предполагает совершенствование ассортимента и параметров качества продукции, а также модернизацию технологических процессов. Модернизация товаров включает стратегию уменьшения цены и возрастания функциональности товаров.

Принятие решения о переходе к новому этапу может базироваться на рыночных сигналах различной интенсивности.

Реакция на слабые сигналы означает более раннее принятие решения о развитии. В этом случае предприятие может определить для себя приоритетность реакции, процесс развития может быть начат с модернизации оборудования под обновляемый ассортимент, с переходом к более глубоким изменениям технологической системы. При такой последовательности имеется больше шансов на успех.

Сильные обратные сигналы свидетельствуют о близком завершении стадии стабильного функционирования предприятия, переход к новому жизненному циклу технологии спроса становится безотлагательной задачей, что побуждает отдавать приоритет инновационной реакции.

Персонал АО может сопротивляться нововведениям, что объясняется риском потерять достигнутое. Но сопротивление будет ослабевать по мере усиления сигналов о затухании спроса. Сопротивление неминуемо будет сопровождаться потерей конкурентноспособности предприятия. Поэтому необходимо проводить политику по преодолению сопротивления новому этапу развития.

Деградация технологической системы сопровождается потерей конкурентноспособности предприятия и усилением риска разорения.

Предпочтительность той или иной реакции предприятия зависит от темпов деградации. При невысоких темпах снижения спроса на продукцию еще возможна реализация предпринимательской реакции. С повышением темпов и степени деградации системы может оказаться нереализуемой и инновационная реакция. В этом случае необходимо продлить жизненный цикл технологии - спроса, а затем перейти к инновационной реакции.

Темп деградации технологической системы может быть понижен, если специалисты проектно-конструкторских, технологических и ремонтных подразделений предприятия обладают изобретательностью.

Сопротивление нововведениям на этой стадии может быть вызвано недопониманием опасности разорения предприятия. Более того, следует ожидать критики в адрес руководства предприятия со стороны профсоюзов за запоздалую реакцию. Не исключено, чтобы избежать разорения предприятия, профсоюзы для защиты прав трудящихся будут

стреми́ться контролировать своевременность и обоснованность технической политики предприятия.

5. Дифференциация инвестиционных механизмов по уровням научно-технического развития производств и радикальности нововведений.

Высокий научно-технический уровень (НТУ) производства усиливает механизм заемных средств. Банки и индивидуальные инвесторы охотнее идут на предоставление средне- и долгосрочных кредитов таким предприятиям.

Привлечение заемных средств осуществляется АО еще и выпуском облигаций. АО с высоким НТУ будут иметь больше возможностей на рынке облигаций. Во-первых, им легче найти доверенное лицо, которое осуществит контроль за соблюдением эмитентом обязательств. Во-вторых, они могут выпускать облигации без обеспечения. В-третьих, эти облигации будут иметь высокий рейтинг надежности, от которого зависит стоимость облигационного займа для эмитента.

Следовательно, предприятия с относительно высоким научно-техническим уровнем могут самостоятельно обеспечить дальнейшее развитие своего научно-технического потенциала.

В затруднительном положении оказываются предприятия со средним НТУ производства.

Еще одна мера - выпуск облигаций по товарное обеспечение (под товар, выпускаемый предприятием эмитентом по инвестиционной программе).

Однако все эти меры могут оказаться недостаточными для радикальных нововведений вследствие сужения источников финансирования научно-технического развития. сужение вызвано рядом причин

- уменьшением прибыли вследствие сокращения объемов производства;
- уменьшением доли прибыли в оптовой цене продукции из-за непропорционального роста фонда потребления;
- снижением доли прибыли, направляемой на научно-техническое и производственное развитие из-за роста отчислений в бюджет и внебюджетные фонды;
- снижением амортизационных отчислений в связи с инфляционным обесцениванием стоимости производственных фондов

Возможны следующие пути преодоления этих трудностей:

Во-первых, доходы от "денежной" приватизации предприятий и земель под ними, что создает уникальную возможность для инвестиций в

развитие производства через систему льготных кредитов, венчурного финансирования, дотаций.

Во-вторых, усиление мотивации высококачественного производственного труда работников АО приведет к росту объемов производства прибыли.

В-третьих, изменение налогообложения предприятия. Оно должно предусматривать: освобождение от акцизного налога на 1-2 года прироста дохода, достигнутого за счет технологических нововведений; освобождение налога на добавленную стоимость новой высококачественной продукции; ограничение предельного уровня налогов, платежей в бюджет и внебюджетные фонды.

Политика кредитования инвестиционной деятельности должна строиться на принципе согласования интересов предприятия и банка. Ставка процента должна обеспечивать кредитору выгоду в сравнении с вложением средств в государственные ценные бумаги.

Для восстановления инвестиционной роли амортизационных фондов необходима систематическая индексация стоимости.

Предприятия со средним НТУ заинтересованы в ускоренной амортизации технологического оборудования по моральному износу, нормы амортизации должны быть рассчитаны на период морального износа.

Использование этих инвестиционных механизмов дает широкий простор для осуществления непрерывных технологических нововведений.

Предприятия с низкими НТУ рассчитывать на долгосрочные кредиты не могут так как это рискованно для инвесторов. Такие предприятия имеют больше шансов направить дело за счет нововведений малой радикальности в сочетании с предпринимательским стилем ведения.

Одной из мер выживания предприятий с низким НТУ является их влияние с имеющими высокий НТУ, оно обеспечит диверсификацию деятельности конверсируемого предприятия.

6. Правовые основы инвестиционной деятельности.

Правовые основы такой деятельности определяются законом. Но в общем они таковы.

Условия осуществления инвестиционной деятельности.

Инвестор вправе:

- самостоятельно определять объемы направления, размеры, эффективность инвестиций и по своему усмотрению привлекать физических и юридических лиц для реализации инвестиций;
- контролировать целевое использование инвестиций;

- передать по договору свои полномочия по инвестициям другим юридическим или физическим лицам;

- распоряжаться результатами инвестиций;

Успех инвестирования в основном зависит от правильного распределения средств инвестора по видам активов и отраслям производства. Основными критериями оценки проектов является чистый приведенный эффект (прибыль), риск.

Доход и риск рассматриваются как две взаимосвязанные категории.

Субъекты инвестиционной деятельности обязаны:

- соблюдать нормы и стандарты;
- иметь лицензию и сертификат на право осуществления деятельности.

Основным правовым документом, при осуществлении инвестиционной деятельности является договор. Определение его условий является исключительной компетенцией субъекта инвестиционной деятельности.

Вмешательство государственных органов и должностных лиц не допускается.

Незавершенные объекты инвестиционной деятельности являются долевой собственностью субъектов инвестиционного процесса до момента приемки и оплаты инвестором выполненных работ и услуг. в случае отказа инвестора от дальнейшего инвестирования проекта он обязан компенсировать затраты другим его участникам, если иное не предусмотрено договором.

Инвестиционные проекты подлежат государственной экспертизе.

Формы и методы государственного регулирования инвестиционной деятельности. Государственное регулирование осуществляется:

- в соответствии с государственными инвестиционными программами;

- прямым управлением государственными инвестициями;

- введением системы налогов с дифференцированных налоговых ставок и льгот;

- предоставление финансовой помощи в виде дотаций, субсидий, субвенций, бюджетных ссуд на развитие отдельных территорий отраслей производств;

- проведением финансовой и кредитной политики, политики ценообразования, амортизационной политики;

- в соответствии с установленным законодательством условиями пользования землей и другими природными ресурсами;

- контролем за соблюдением государственных норм и стандартов, а также обязательной сертификации;

- антимонопольными мерами приватизацией объектов госсобственности;

- экспертизой инвестиционных проектов.

Гарантии прав и защита инвестиций. Государство гарантирует стабильность прав и субъектов инвестиционной деятельности. В случае принятия государственными органами актов, нарушающих права и интересы инвесторов, убытки, упущенная выгода возмещаются им этими органами по решению суда или арбитражного суда.

Государство гарантирует защиту инвестиций в том числе иностранных.

Инвестиции не могут быть безвозмездно национализированы и реквизированы. Такие меры возможны лишь с полным возмещением инвестору всех убытков.

Инвестиции могут, а в ряде случаев должны быть застрахованы.

При законном прекращении или приостановлении инвестиционной деятельности инвесторы возмещают другим участникам убытки, вызванные прекращением своих обязательств по договорам с ними.

Правомочные госорганы могут прекратить или приостановить инвестиционную деятельность в случае:

- признания инвестора банкротом;
- стихийных и иных бедствий, катастроф;
- введения чрезвычайного положения;
- если продолжение инвестиционной деятельности может привести к нарушению экологических, санитарно-гигиенических и других норм и правил.

7. Правовые и экономические основы осуществления иностранных инвестиций.

Иностранцами инвесторами могут быть:

- иностранные юридические лица;
- иностранные граждане, лица без гражданства, если они зарегистрированы для ведения хозяйственной деятельности в стране их гражданства или постоянного местожительства;

- иностранные государства;
- международные организации.

Иностранные инвесторы имеют право осуществлять инвестирование путем:

- долевого участия в совместных предприятиях;

- созданные предприятия, полностью принадлежащих иностранным инвесторам, а также филиалов иностранных юридических лиц;

- приобретения предприятий, комплексов, зданий, сооружений, долей, акций, облигаций, других ценных бумаг и имущества;

- приобретения прав пользования землей и иными природными ресурсами;

- приобретения иных имущественных прав;

- иной деятельности по осуществлению инвестиций.

Объекты иностранных инвестиций могут включать в себя:

- вновь создаваемые и модернизированные основные фонды и оборотные средства во всех отраслях и сферах народного хозяйства;

- ценные бумаги;

- целевые денежные вклады;

- научно-техническую продукцию;

- права на интеллектуальные ценности;

- имущественные права.

Государство гарантирует защиту иностранных инвестиций:

- правовой режим иностранных инвестиций;

- иностранные инвестиции не подлежат национализации, реквизиции или конфискации;

- иностранные инвесторы имеют право на возмещение убытков, включая упущенную выгоду.

Иностранным инвесторам гарантируется беспрепятственный перевод за границу платежей, в том числе:

- доходов от инвестиций, полученных в виде прибыли, доли прибыли, дивидендов, процентов, лицензионных и комиссионных вознаграждений, платежей за техническую помощь, техническое обслуживание и других вознаграждений;

- сумм, выплачиваемых на основании прав денежных требований и требований по договору, имеющих экономическую ценность;

- сумм, полученных инвесторами в связи с частичной или полной ликвидацией или продажей инвестиций;

- компенсацией, предусмотренных законом.

ГЛАВА 10

Экономико-правовое регулирование производственно-хозяйственной деятельности

1. Заемные и кредитные отношения.

Такие отношения являются неотъемлемой частью имущественного оборота

Различаются следующие договорные обязательства: договор займа, кредитный договор, кредит товарный и коммерческий.

2. Договор займа.

По этому договору одна сторона (займодавец) передает в собственность другой стороне (заемщику) деньги или другие вещи, а тот обязуется возвратить такую же сумму денег или вещи такого же рода.

Если иное не предусмотрено законом или договором займа, займодавец имеет право на получение с заемщика процентов на сумму займа.

Может быть и беспроцентный заем.

Предметом договора займа могут быть деньги или движимые вещи.

Заемщик обязан возвратить займодавцу полученную сумму в срок и в порядке, установленных договором займа.

Если заемщик не возвращает в срок сумму займа, на эту сумму подлежат уплате проценты в размере учетной ставки банковского процента. На день исполнения обязательства со дня когда она должна быть возвращена

При нарушении заемщиком срока возврата займодавец вправе потребовать досрочного возврата всей оставшейся суммы займа вместе с причитающимися процентами. Договор займа предусматривает упрощенное по сравнению с кредитным договором оформление: простая письменная форма требуется только, когда займодавцем является юридическое лицо либо сумма договора превышает не менее чем в 10 раз минимальный размер оплаты труда, установленный законодательством. В остальных случаях этот договор не требует даже простой письменной формы. Последствия несоблюдения простой письменной формы договора займа связаны с ограничением круга доказательств представленных сторонами в случае спора. При отсутствии спора такой договор действителен.

Целевой заем. В случае невыполнения заемщиком условия договора займа по целевому назначению займодавец вправе потребовать от заемщика дарочного возврата суммы займа и уплаты процентов.

Новация долга в заемное обязательство. Долг, возникший из купли - продажи, аренды имущества, может быть заменен заемным обязательством.

2. Кредитный договор.

Кредитный договор является разновидностью отношений займа. По такому договору кредитор представляет денежные средства заемщику в размере и на условиях, предусмотренных договором, а заемщик обязуется возвратить полученную денежную сумму и уплатить проценты. Он должен быть заключен только в письменной форме.

По юридической природе кредитный договор является консенсуальным, то есть вступает в силу с момента достижения сторонами соглашения.

В роли займодавца может по такому договору выступать только банк или иная кредитная организация, имеющая лицензию Центробанка. Предметом кредитного договора могут быть только деньги. Выдача большинства кредитов осуществляется в безналичной форме, то есть предметом кредитных отношений становятся права требования.

В случае нарушения заемщиком предусмотренной договором обязанности целевого использования кредита кредитор вправе отказаться от дальнейшего кредитования заемщика.

Товарный кредит. Договор может предусматривать предоставление одной стороной вещей. Количество, ассортимент, комплектность, качество, тара определяются договором купли - продажи.

Коммерческий кредит. Это условие, содержащееся в возмездном договоре. Такой договор может включать условие о полной предварительной оплате предоставляемого имущества; результатов работ или услуг или об отсрочке или рассрочке такой оплаты. Экономически во всех этих случаях речь все равно идет о кредите.

3. Факторинг

Договор финансирования под уступку денежного требования - это факторинг.

Впервые такие отношения возникли в США, когда покупают долговое обязательство, причем исключалось обратное требование фактора к клиенту при неоплате уступленного обязательства должником. Применение факторинговых операций в Европе допустимо "оборотный факто-

ринг" то есть возможность регрессивного требования фактора к своему клиенту, исключаящую для финансового агента риск неплатежа со стороны должника.

4. Правовое регулирование расчетов.

В производственно-хозяйственной деятельности важное значение имеют своевременные и правильные расчеты. Чем больше масштаб предприятия, тем разнообразнее его хозяйственные связи.

5. Установление расчетных отношений.

Основными правилами расчетных отношений между юридическими лицами являются :

1. Расчетные операции осуществляются через коммерческие банки с открываемых предприятиям расчетных и иных счетов.

2. Все расчеты между юридическими лицами по определенным платежам осуществляются только в безналичном порядке.

3. Формы безналичных расчетов определяются в соответствии с законодательными актами.

4. Списание средств со счета предприятия производится банком только по распоряжению владельца счета.

5. Банк не вправе определять и контролировать использование средств на счете предприятия.

6. Платежи могут совершаться как после отгрузки товарно-материальных ценностей, выполнения работ и услуг, так и авансом, путем предварительной оплаты.

7. Платежи производятся при наличии на счетах плательщиков собственных средств и за счет банковского кредита.

8. Зачисление средств на счет осуществляется лишь после списания сумм со счета плательщика.

9. Формы расчетных документов устанавливаются банком страны.

10. Предприятия и банки обязаны своевременно рассчитываться по своим обязательствам, строго соблюдать договорную и расчетную дисциплину.

Для расчетного обслуживания между банком и предприятием должен быть заключен договор банковского счета. По этому договору банк обязан открыть клиенту расчетный и другие счета, зачислять на них поступающие суммы; списывать суммы со счета на счета кредиторов; принимать от клиента и выдавать ему наличные деньги, выплачивать проценты на хранимые на счету суммы. Предприятие обязано соблюдать установленные в договоре правила.

Каждому предприятию по его волеизъявлению открываются в коммерческом банке счета - расчетный, депозитный, аккредитивные, ссуд-

ные валютные, по капитальным вложениям и другие. Все счета одлежат регистрации в налоговых органах.

Предприятиям, имеющим отдельные звенья вне места своего нахождения, предоставляется право открывать расчетные субсчета, а филиалам, представительств, отделениям - текущие счета.

Предприятия и организации сами распоряжаются денежными средствами, хранящимися на их счетах в банках.

Для открытия счета предприятию в банк представляются документы:

1. Заявление об открытии счета, подписанное руководителем и главным бухгалтером владельца счета.
2. Документ с государственной регистрации юридического лица и копию его устава.
3. Документ налогового органа, подтверждающий постановку данного предприятия на учет в налоговых органах.
4. Документ Пенсионного фонда
5. Карточка с образцами подписей.

Депозитный счет. Он образуется путем перечисления соответствующих сумм с их расчетных счетов. В этом случае между ним и банком заключается договор банковского вклада. По этому договору банк обязуется:

- хранить вложенные вкладчиком средства;
- выплачивать по ним доход в виде процентов или иной форме;
- выполнять поручения вкладчика по расчетам со вклада;
- вернуть сумму вклада по первому требованию вкладчика.

6. Правила осуществления безналичных расчетов.

Все расчеты между юридическими лицами по платежам осуществляются только в безналичном порядке.

могут быть установлены следующие основания и очередность списания средств со счета:

1. На основании распоряжения клиента. Без этого разрешения списание средств допускается только по решению суда.
2. списание имеющихся на счету средств осуществляется в порядке поступления распоряжений клиента и других документов на списание.
3. При недостаточности средств списание осуществляется в следующей очередности:

- по исполнительным документам о требовании о возмещении вреда, причиненного жизни и здоровью, а также взыскание алиментов,

по исполнительным документам на выдачу средств для расчетов по выплате выходных пособий и оплате труда лиц, работающих по договору;

- платежи в бюджет и внебюджетные фонды;
- другие денежные требования;
- другие платежные документы в порядке календарной очереди.

Расчеты платежными поручениями. При таких расчетах банк переводит сумму на счет указанного плательщиком лица. Это должно быть сделано в установленный срок.

Платежные поручения бывают:

Срочные - а) авансовый платеж; б) после отгрузки товара и его приемки; в) частичные платежи при крупных сделках.

Досрочные, отсроченные.

Платежное требование - поручение - это требование поставщика к покупателю оплатить стоимость поставленной продукции, оказанных работ, услуг. В случае недополучения банком акцепта плательщика банк возвращает его банку поставщика через три дня, с указанием, что расчетный документ не акцептован.

Расчеты по-аккредитиву. Аккредитив - денежное обязательство банка, выдаваемое им по поручению клиента в пользу его контрагента по договору, по которому банк, открывший аккредитив (банк - эмитент), может произвести поставщику платеж или предоставить полномочия другому банку производить платежи.

Аккредитивы бывают:

- **Покрытые** - когда банк - эмитент перечисляет собственные средства плательщика или его кредит в распоряжение банка поставщика на отдельный балансовый счет "Аккредитивы";
- **непокрытые** - открывается в исполняющем банке путем предоставления ему права списывать всю сумму аккредитива с ведущего у него счета банка - эмитента.

В каждом аккредитиве должно указываться является снотзывным или неотзывным. Первый может быть изменен или аннулирован банком - эмитентом без предварительного согласия с поставщиком, безотзывный - не может.

Расчеты по инкассо. При этих расчетах в случае неисполнения поручения клиента банк - эмитент несет перед ним ответственность по основаниям и в размере, которые предусмотрены нормами ответственности за нарушение обязательств.

Полученные суммы должны быть немедленно переданы исполняющим банком в распоряжение банку - эмитенту, который обязан зачислить эти суммы на счет клиента.

Если платеж не был получен, банк - эмитент немедленно информирует об этом клиента, запросив у него указания относительно дальнейших действий.

Расчеты по инкассо направлены на обеспечение ритмичного чекового и вексельного оборота.

Расчеты чеками. Чек - ценная бумага, содержащая ничем не обусловленное распоряжение чекодателя банку произвести платеж указанной в нем суммы чекодержателю. В качестве плательщика по чеку может быть указан только банк, где чекодатель имеет средства, которыми он вправе распоряжаться путем выставления чеков. Отзыв чека до истечения срока для его предъявления не допускается.

Чек лишь заменяет, а не устраняет прежнее долговое обязательство чекодателя, которое остается в силе вплоть до момента оплаты чека плательщиком.

Основные участники отношений по расчетам чеками являются:

Чекодатель - лицо, выписавшее чек.

Чекодержатель - владелец выписанного чека.

Плательщик - банк, производящий платеж по чеку.

Индоссант - чекодержатель, передающий чек другому лицу посредством передаточной надписи.

Авалист - лицо, давшее поручительство за оплату чека, оформляемое гарантийной надписью на нем.

В случае отказа плательщика от оплаты чека, предъявленного к платежу, это обстоятельство должно удостоверяться:

- протестом нотариума либо составлением равнозначного акта;
- отметкой плательщика на чеке от отказа в его оплате с указанием даты предоставления чека к оплате;
- отметкой инкассирующего банка с указанием даты, что чек свое временно выставлен и не оплачен.

¹ В случае неосновательного отказа от оплаты чека плательщик несет ответственность перед чекодателем, но не перед чекодержателем.

Если плательщик откажет в оплате чека, чекодержатель имеет право заявить требование о платеже ко всем обязанным по чеку лицам.

Плановые платежи. Они применяются при равномерных и постоянных поставках товаров и оказании услуг предприятиями. Платежи производятся платежными поручениями в соответствии с договорами.

Зачет взаимных требований. Требования и обязательства должников друг другу погашаются в равновеликих суммах, а на разницу производится платеж. Такие расчеты могут осуществляться между двумя или группой предприятий одной или разных отраслей, а также в пределах региона.

Зачеты могут быть разовые и постоянные. Действующие. Сроки и порядок расчетов устанавливаются соглашением между предприятием и по согласованию с банком.

7. Беспорное списание средств со счетов.

Такой порядок списания по распоряжениям взыскателей основан на презумпции обоснованности претензий, не требующих предварительной санкции суда и в большинстве случаев не вызывающих возражений со стороны должника.

Оно производится в следующих случаях:

1. По распоряжению налоговых органов на взыскание недоимки по налогам и другим обязательным платежам в бюджет, а также штрафов.

Если у налогоплательщика на расчетном счету нет средств, то налоговые органы выставляют требование об обязательном переводе средств с депозитного на расчетный или валютный счет.

Недоимка по платежам в бюджет может взыскиваться в беспорном порядке с дебитора недоимщика. Это производится банком на основании инкассового поручения налогового органа.

2. Государственная служба занятости населения имеет право взыскивать в беспорном порядке с работодателей суммы задержанных страховых взносов в Фонд занятости.

В таком же порядке взыскивается недоимка в Пенсионный фонд.

3. Таможенные органы некоторых стран имеют право делать беспорное списание задолженности плательщиков экспортной и импортной пошлины.

4. Без акцепта плательщиков осуществляются расчеты с предприятиями - потребителями:

- за электрическую и тепловую энергию, за газ;
- за услуги связи;
- за услуги водоснабжения и водоотведения;

5. Предприятия и организации, виновные в загрязнении окружающей природной Среды, обязаны вносить плату за вредное воздействие на эту среду.

6. По инкассовым поручениям органов регулирования ценособразования в беспорном порядке взыскиваются прибыли в результате нарушений в ценособразовании и штраф за это.

7. По инкассовым поручениям взыскиваются средства, выделенные из республиканского бюджета, используемые не по назначению.

8. Управлениями, отделениями железных дорог в беспорном порядке взыскиваются налагаемые или штрафы за простой вагонов и за-

2) за возврат контейнеров, недогруз вагонов; организациями водного транспорта - за простой судов и задержку возврата контейнеров; автомобильными организациями - за простой автомобилей, неправильное оформление путевых листов.

3. Новая форма взаимоотношений, связанные с расчетами.

Факторинг - когда торгово-комиссионные операции проводятся в целях ускорения получения поставщиком платежа. При факторинге предприятия - поставщики уступают банку право требования платежа по платежным документам, а банк возмещает поставщику часть причитающейся от плательщика суммы.

Лизинг - покупка коммерческими банками по просьбе предприятий оборудования, основных фондов и передача их в аренду этим предприятиям на определенный срок.

Выбор поставщика, заключение лизингового соглашения и согласования технических условий предмета лизинга, цены и сроков поставки являются задачей самого предприятия - лизингополучателя.

Вексель - ценная бумага, удостоверяющая ничем не обусловленное обязательство векселедателя выплатить по наступлении предусмотренного векселем срока определенную сумму владельцу векселя.

Вексель бывает:

Товарный - он может быть выдан любым юридическим лицом и использован при расчетах за товары, работы и услуги.

Финансовый - выдается по полученным на возвратных началах денежные суммы.

Векселя могут быть:

Простыми, которые содержат реквизиты:

- а) наименование "вексель" на том языке, на котором составлен документ;
- б) простое и ничем не обусловленное обещание уплатить определенную сумму;
- в) указание срока платежа;
- г) указание места, в котором должен совершиться платеж;
- д) наименование того, кому или по приказу кого платеж должен совершен;
- е) указание даты и места составления векселя;
- ж) подпись того, кто выдает документ;

Переводной - должен, помимо этих, содержать наименование того, кто должен платить. В отличие от простого в этом векселе участвуют не два, а три лица: векселедатель (трассант), выдающий вексель; векселедержатель, получающий по нему платеж; плательщик (трассат), которому векселедержатель предлагает произвести платеж.

Вексель может быть передаваем из рук в руки, по передаточной надписи (индоссаменту). Суть индоссамента в том, что вместе с векселем другому лицу передается право на получение платежа.

Платеж по векселю может быть обеспечен полностью или частью средствами поручителя (авалиста). Авалист и лицо, за которое он поручился, несут солидарную ответственность. Оплатив вексель, авалист приобретает все права, вытекающие из векселя.

Протест векселя в неплатеже, неакцепте производится нотариусом.

Последствия протеста выражаются в следующем:

а) органы суда вправе выдавать судебные решения по искам, основанным на опротестованных векселях;

б) наступает ответственность перед векселедержателем всех обязанных по векселю лиц, которые отвечают солидарно;

в) векселедержатель вправе требовать с обязанных лиц большую сумму, чем указано в векселе.

Банки совершают с векселями следующие операции:

1. Учет векселей, когда векселедержатель передает векселя банку и получает за это вексельную сумму за вычетом за досрочное получение процента от этой суммы.

2. Выдача ссуд под залог векселей.

3. Прием векселей на инкассо для получения платежей и оплаты векселей в срок.

9. Регулирование имущественного страхования.

К такому страхованию относятся:

- риск утраты (гибели), недостачи или повреждения определенного имущества;

- риск ответственности по обязательствам, возникающим вследствие причинения вреда жизни, здоровью и имуществу других лиц;

- риск ответственности за нарушение договоров;

- риск убытков от предпринимательской деятельности.

Страхование имущества. Страхователем может выступать как собственник имущества, так и обладатель иного вещного или обязательного права на имущество.

Разные заинтересованные лица могут иметь разные страховые интересы в отношении страхового интереса, нет то заключенный страховой договор является недействительным .

Страхование ответственности за причинение вреда. такой договор считается заключенным в пользу лиц, которым может быть причинен вред, имеются случаи, когда ответственность за причинение вреда застрахована в силу того что ее страхование обязательно.

Страхование ответственности по договору. Может быть застрахован только риск ответственности самого страхователя.

Обязательное страхование. Законом может быть возложена обязанность страховать:

- жизнь , здоровье или имущество определенных лиц;
- риск гражданской ответственности.

Объекты, подлежащие обязательному страхованию, риску, от которых он должны быть застрахованы, определяются законом.

Если лицо, на которое возложена обязанность страхования, не осуществило его , то при наступлении страхового случая оно несет ответственность перед выгодоприобретателем.

Страховщик. Им может быть коммерческая организация, занимающаяся страховой деятельностью. Предметом деятельности страховщиков не могут быть производственная, торгово- посредническая и банковская деятельность.

Договор страхования. Он заключается в письменной форме, на основании стандартных форм.

Существенные условия договора страхования. Между страхователем и страховщиком должно быть достигнуто соглашение.

- об имуществе или имущественном интересе, являющемся объектом страхования;
- о характере события, на случай наступления которого осуществляется страхование;
- о размере страховой суммы;
- о сроке действия договора.

Сведения, предоставляемые страхователем при заключении договора страхования.

Страхователь обязан сообщить страховщику известные первому обстоятельство, имеющие существенное значение для определения вероятности наступления страхового случая и размера возможных убытков. Если страхователь сообщил страховщику заведомо ложные сведения об указанных обстоятельствах, страховщик вправе требовать признания договора недействительным.

Право страховщика на оценку страхового риска. Страховщик вправе произвести осмотр страхового имущества, а также назначить экспертизу для установления его действительной стоимости.

Страховая сумма. при страховании имущества страховая сумма не должна превышать его действительной стоимости, которой считается:

- для имущества - стоимость в месте его нахождения в день заключения договора;
- для предпринимательского риска - убытки, которые страхователь понес бы при наступлении страхового случая.

Страховая стоимость имущества, указанная в договоре, не может быть впоследствии оспорена за исключением умышленного введения в заблуждение относительной этой стоимости.

В договор страхования могут вноситься оговорки и условия.

Франшиза - освобождает страховщика от возмещения убытков, не превышающих определенную величину, которая устанавливается либо в процентах к страховой сумме, либо в абсолютном размере.

Имущественное страхование от разных страховых рисков.

Имущество может быть застраховано как по одному, так и по отдельным договорам страхования, в том числе по договорам с разными страховщиками.

Сострахование. Объект страхования может быть застрахован по одному договору совместно несколькими страховщиками.

Страховая премия и страховые взносы. Премия - это плата за страхование, которую страхователь обязан уплатить страховщику в порядке и сроки установленные договором страхования. Если договором предусмотрено внесение страховой премии в рассрочку, то могут быть определены последствия неуплаты у установленные сроки очередных страховых взносов.

Замена застрахованного лица и выгодоприобретателя. Страхователь вправе в любое время до наступления страхового случая заменить лицо, ответственность которого застрахована. Страхователь может также заменить выгодоприобретателя другим лицом.

Действия договора страхования. Договор вступает в силу в момент уплаты страховой премии или первого взноса.

Прекращается его действие, если возможность наступления страхового случая отпадает и существование страхового риска.

Последствия увеличения страхового риска. Если наступают изменения в обстоятельствах, сообщенных страховщику, они могут повлиять на увеличение страхового риска.

Если страхователь возражает против изменения условий договора или доплаты страховой премии, страховщик вправе потребовать расторжения договора.

Переход к страховщику прав страхователя на возмещение ущерба (суброгация). К страховщику, выплатившему страховое возмещение, переходит в пределах выплаченной суммы требования, которое страхователь имеет к лицу ответственному за убытки, возмещенные в результате страхования.

Если страхователь отказался от этого своего права, то страховщик освобождается от выплаты страхового возмещения полностью или его части.

Перестрахование. Риск выплаты страхового возмещения или страховой суммы, может быть страховщиком застрахован полностью или частично у другого страховщика.

10. Правовые основы предотвращения банкротства и ликвидации несостоятельности предприятий.

Под несостоятельностью предприятия понимается неспособность удовлетворить требования кредиторов по оплате товаров (работ, услуг), включая неспособность обеспечить обязательные платежи в бюджет и внебюджетным фонды, в связи с превышением обязательств должника над его имуществом или неудовлетворительной структурой баланса должника.

К должникам применяются следующие процедуры:

- реорганизационные - направленные на поддержание деятельности и оздоровление предприятия - должника в целях предотвращения его ликвидации;

- санация - оказание финансовой помощи предприятию;

- внешнее управление должника передача функций управления предприятием - должника; арбитражным судом;

- принудительная ликвидация предприятия - производится по решению арбитражного суда;

- добровольная ликвидация предприятия - осуществляется без суда, по соглашению между его собственником и кредиторами;

- мировое соглашения - договоренность между должником и кредиторами относительно отсрочки платежей или скидки с долгов.

11. Анализ финансового состояния предприятия.

Финансовое состояние предприятия отражает структура его баланса. Неудовлетворительное состояние структуры баланса при нем за счет имущества не может быть обеспечено выполнение обязательств перед кредиторами в связи с недостаточностью ликвидности имущества.

Анализ финансового состояния предприятия позволяет объективно оценить структуру баланса, заключается в выявлении финансовых коэффициентов. Последствия делятся на следующие четыре группы:

Показатели ликвидности - оценивают способности предприятия, выполнять свои краткосрочные обязательства. Часто используется коэффициент покрытия: оборотные средства / краткосрочная кредит. задолженность.

Чем выше это отношение, тем выше способность предприятия платить по счетам.

Ликвидность - способность ценностей превращаться в деньги можно рассматривать с двух сторон: 1) время необходимое для обращения актива в деньги; 2) вероятность продать актив по определенной цене.

Ликвидным считается предприятие, оборотный капитал которого состоит из денежных средств и краткосрочной дебиторской задолженности, а не из запасов.

Коэффициент покрытия является в условиях многочисленных платежей ориентировочным. Более точно ликвидность измеряет коэффициент ликвидности:

• оборотные средства - запасы, краткосрочная кредит. задолженность

Ликвидность дебиторской задолженности.

Для ее анализа применяют два основных показателя:

1) Средний срок погашения дебиторской задолженности:

$$\frac{\text{дебит. задолженность}}{\text{количество дней в году}} \cdot \frac{\text{среднегодовая реализация в кредит.}}{\text{дебиторская задолженность}}$$

2) Коэффициент оборачиваемости дебит. задолженности

$$\frac{\text{объем реализации в кредит в год}}{\text{дебиторская задолженность}}$$

дебиторская задолженность.

Для анализа можно применять любой из этих показателей, а также срок давности счетов.

Имеется также срок погашения кредиторской задолженности:

$$\frac{\text{краткосрочная кредит. задолженность}}{\text{расходы по закупкам}} \cdot 365$$

расходы по закупкам.

Коэффициент оборачиваемости запасов равен:

$$\frac{\text{Себестоимость реализованной продукции}}{\text{средняя стоимость запасов}}$$

Чем выше этот коэффициент тем более эффективно управление запасами.

Коэффициенты платежеспособности - ими оценивается способность предприятия выполнять свои долгосрочные обязательства.

а) Коэффициент задолженности:

$$\frac{\text{Общая сумма задолженности}}{\text{собственный капитал}}$$

б) Коэффициент долгосрочной задолженности:

$$\frac{\text{долгосрочная кредиторская задолженность}}{\text{долгосрочная кредиторская задолженность} + \text{собственный капитал}}$$

в) $\frac{\text{годовой денежный поток}}{\text{общая сумма кредиторской задолженности}}$

г) $\frac{\text{денежный поток}}{\text{долгосрочная кредиторская задолженность}}$

Коэффициент обеспеченности. Позволяет оценить способность предприятия обслуживать свои долги по принятым обязательствам. Например, такой:

$$\frac{\text{Налогооблагаемая прибыль}}{\text{выплаченные проценты по долговым обязательствам}}$$

Показатели рентабельности. существует их два типа:

а) коэффициент валовой прибыли:

$$\frac{\text{выручка от продаж} - \text{себестоимость реализованной продукции}}{\text{выручка от продаж}}$$

Он показывает эффективность деятельности предприятия и процессов ценообразования.

б) коэффициент чистой прибыли:

$$\frac{\text{Чистая прибыль после уплаты налогов}}{\text{выручка от продаж}}$$

в) рентабельность собственного капитала.

чистая прибыль после уплаты налогов - дивиденды по привилегированным акциям

собственный капитал - привилегированные акции по номи-

нальной стоимости

г) коэффициент рентабельности активов:

чистая прибыль после уплаты налогов

общая сумма материальных активов

д) коэффициент оборачиваемости активов:

выручка от продаж

общая сумма материальных активов

е) показатель доходности активов:

Чистая прибыль после налогообложения

общая сумма материальных активов

12. Рассмотрение дел о несостоятельности предприятия арбитражным судом.

Основание для возбуждения производства по делу о банкротстве предприятия является заявление должника, кредитора или прокурора.

Нельзя при этом исключать случаи умышленного банкротства.

Первое - преднамеренное создание руководителем или собственником неплатежеспособности в личных интересах или интересах других лиц, заведомо некомпетентное ведение дел.

Второе - заведомо ложное объявление предприятием о своей несостоятельности в целях введения в заблуждение кредиторов для получения отсрочки платежей.

Для предупреждения этого необходимо проводить оценку результатов анализа финансового состояния предприятия независимыми экспертами.

Решение и определение арбитражного суда.

На его заседание приглашаются: должник, собственник предприятия - должника, финансовый орган по месту регистрации должника,

банк, осуществляющий расчетное и кредитное обслуживание должника известные арбитражному суду кредиторы, представитель трудового коллектива должника.

Арбитражный суд принимает одно из решений:

- признание должника банкротом и открытие конкурсного производства;
- отклонение заявления, если выявлена состоятельность должника и требования кредиторов могут быть удовлетворены.

13. Реорганизационные процедуры.

К ним относятся:

Внешнее управление. Характерные его черты следующие:

1) Наличие реальной возможности восстановить платежеспособность предприятия - должника путем реализации части его имущества и осуществления других организационных и экономических мероприятий.

2) принимается арбитражным судом по ходатайству должника, собственника предприятия, кредитоов.

3) Продолжительность процедуры не более 18 месяцев.

4) Арбитражный суд назначает арбитражного управляющего.

5). Арбитражный управляющий руководит предприятием, распоряжается имуществом, разрабатывает план проведения внешнего управления собирает собрание кредиторов и выполняет другие функции, предусмотренные законом;

6). Арбитражный суд принимает соответствующее решение по результатам внешнего управления.

Санкция:

1) Наличие реальной возможности восстановить платежеспособность предприятия путем оказания ему финансовой помощи.

2) Принимается арбитражным судом по ходатайству должника, собственника предприятия - должника, кредиторов.

3) Продолжительность процедуры не более 18 месяцев, но может быть продлена еще на 6 месяцев.

4). Арбитражный суд определяет участников санкции, которые проводят собрание по выработке соглашения.

5). Участнику санкции должны обеспечить в течение 12 месяцев удовлетворение не менее 40% от общей суммы требований кредиторов и несут совместную ответственность за выполнение принятых обязательств в полном объеме.

6) Арбитражный суд принимает решение

- продлить санкцию;
- прекратить санкцию объявить предприятие банкротом;

- завершить санкцию и прекратить дело - банкротстве.

14. Принудительная ликвидация предприятия - должника

С решением арбитражного суда уведомляются:

- трудовой коллектив предприятия - должника;
- органы местного самоуправления;
- местные финансовые органы;
- банки и иные кредитные учреждения, обслуживающие должника.

С момента признания должника несостоятельным и принятия решения об открытии конкурсного производства:

- запрещается передача либо другое отчуждение имущества должника, погашение его обязательств. При этом платежи кредиторам залогодержателям, а также внеочередные платежи не приостанавливаются;

- сроки исполнения всех денежных обязательств должника считаются наступившими;

- прекращается начисление пени и процентов по всем видам задолженности предприятия - должника.

Все претензии имущественного характера с этого момента могут быть предъявлены должнику только в рамках конкурсного производства. С момента открытия конкурсного производства руководитель предприятия отстраняется от должности, его права и обязанности переходят к конкурсному управляющему. Он создает ликвидационную комиссию и работает под контролем собрания кредиторов, которое:

- может образовать комитет кредиторов и распределить его функции;

- дает ему разрешение на совершение отдельных сделок, связанных с отчуждением имущества должника;

- решает вопрос о начале продажи, форме ее, а также начальной цене имущества предприятия - должника;

- может принять решение о заключении мирового соглашения.

В ходе конкурсного производства проводится инвентаризация и оценка имущества предприятия и определяется конкурсная масса - имущество, подлежащее конкурсной продаже в интересах погашения долга предприятия. Конкурсный управляющий составляет список претензий кредиторов с учетом очередности их удовлетворения, который направляет на рассмотрение кредиторам. Очередность удовлетворения требований кредиторов установлена законом.

Вне конкурса из имущества должника погашаются долговые обязательства, обеспеченные налогом Привилегированными являются: вы-

плата за причинение вреда; оплата труда работников, отчисления в Пенсионный фонд, выплата вознаграждений по авторским и лицензионным договорам,

Погашение задолженности по платежам в бюджет и внебюджетные фонды. Затем - требования конкурсных кредиторов, работников предприятия, имеющих долю в имуществе, остальных собственников.

15. Внесудебные решения о несостоятельности.

К результатам внесудебных процедур относятся:

- договоренность между должником и всеми или частью кредиторов об отсрочке платежей для продолжения деятельности предприятия;
- добровольная ликвидация предприятия и объявление о своей несостоятельности;

• продажа государственных предприятий должником;

Добровольная ликвидация проходит в следующем порядке:

1). Решение принимает руководитель предприятия - должника совместно с кредиторами, оно утверждается собственником.

2). собственник и (или) кредиторы назначают конкурсного управляющего.

3). Он управляет имуществом должника и созывает собрания кредиторов, на которых отчитывается о ходе ликвидации предприятия.

4). Предприятие считается ликвидационным с момента исключения его из государственного реестра на основании представления.

Объектом представления должника является единый имущественный комплекс. Не продается только объекты социальной инфраструктуры и имущество специального назначения.

Порядок продажи предприятия - должника следующий

1) Освобождение руководителей по решению органа по делам о несостоятельности. Назначения нового управляющего на время реализации предприятия.

2) Если конкурс не состоялся то для реализации имущества создается ликвидационная комиссия, которая представляет план ликвидации:

3). Продажу осуществляют фонды имущества или уполномоченные ими лица.

4). В конкурсах участвуют лица, внесшие 100% от начальной цены залог - задаток.

5). Определяются имущественные лоты, которые выставляются на конкурсный и инвестиционный аукцион.

6). Продажа производится в полном объеме доли государства и нерезализованных пакетов акций. АО

7) В условиях конкурса включаются:

- погашение не менее 20% кредита в течение 1 месяца;
- сохранении основной деятельности;
- сохранение численности рабочих мест;
- объем инвестиций.

ГЛАВА 11

Налоговая система и направления ее совершенствования

Налоги - атрибут любого государства. В условиях рыночной экономики они - один из немногих рычагов, с помощью которых государство может регулировать социальные и экономические процессы общества.

Налоги - обязательные индивидуально- безвозмездные денежные платежи в бюджеты и государственные внебюджетные фонды, взимаемые с налогоплательщиков в законно установленном порядке и размерах.

Впервые принципы налоговой системы сформулировал в конце XVIII века Адам Смит:

1. Налоги не должны быть чрезмерно обременительны.
2. Они должны быть понятны налогоплательщикам.
3. Каждый налогоплательщик должен знать, какую сумму и в какой срок он должен платить и почему.
4. Налоги должны быть справедливыми и при сходных обстоятельствах налогоплательщики должны платить примерно одинаковые налоги.
5. Государство должно уметь собирать налоги, не расходуя на это слишком большие средства.

1. Основные категории налоговой системы.

Основные принципы налоговой системы многих стран являются:

1. Каждое лицо обязано уплачивать, федеральные, региональные и местные налоги, по которым оно признается налогоплательщиком. Никто не должен платить налогов, не предусмотренных налоговым кодексом.
2. Сведения о поступлении средств от налогов подлежат ежеквартальному официальному опубликованию.

3. Налоги не могут устанавливаться исходя из политических, идеологических, этнических, конфессиональных, этических или других критерий.

4. Не допускается устанавливать налоги, которые могут прямо или косвенно ограничивать свободное перемещение в пределах страны, или создавать препятствия законной экономической деятельности налогоплательщика.

5. Не допускается устанавливать дополнительные налоги или дифференцированные их ставки в зависимости от фирм собственности, организационно-правовой формы экономических или иных образования, гражданства физического лица.

Налоги и сборы. Они являются источниками формирования федерального, региональных и местных бюджетов. При установлении налога определяются налогоплательщики, объект налогообложения, налоговая база, налоговая ставка, порядок и сроки уплаты.

2. Краткая характеристика и направления совершенствования отдельных налогов.

Налог на добавленную стоимость (НДС) - форма изъятия в бюджет части добавленной стоимости, создаваемой на всех стадиях производства и определяемая как разница между стоимостью реализованных товаров и стоимостью материальных затрат, отнесенных на издержки производства и обращения.

Налог на добавленную стоимость относится к числу косвенных налогов, так как фактически его плательщиком является конечный потребитель товаров (работ, услуг).

Следовательно, предприятие оплатило поставщику:

цена поставки + НДС поставщика;

получило от покупателя:

цена товара + НДС предприятия;

перечислено в бюджет:

НДС предприятия - НДС поставщика.

Основными направлениями модернизации НДС в новом налоговом законодательстве признаются:

- вывод из-под налогообложения дополнительных средств и поступлений, которые в настоящее время облагаются налогом, хотя не имеют никакого отношения к реализации товаров и добавленной стоимости;

- обеспечение незамедлительной компенсации "входного" налога;

- упорядочение отношений по НДС при торговых операциях с государствами - участниками СНГ.

Налог на прибыль предприятий. Объект налогообложения является валовая прибыль - сумма прибыли от реализации продукции. Но такой подход несовершен. Необходимо, например, изменение механизма амортизации. Если она осуществляется на индивидуальной основе по каждому основному средству, или нематериальному активу, то целесообразно распределить по нескольким группам. Амортизироваться будет балансовая стоимость каждой такой группы. При этом необходимо сократить сроки амортизации и разрешить не линейную амортизацию, при которой в первые месяцы или годы вычитают большую часть затрат на приобретение основных средств и нематериальных активов по сравнению с последующими месяцами и годами.

Необходимо сделать более либеральным механизм переноса убытков на будущее, разрешив осуществлять такой перенос в течение одного года, а не нескольких лет.

Правильным было бы разрешить предприятиям капитализацию отдельных видов затрат, например, на научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы, экологические мероприятия и др.

Налог на доходы от капитала - это налог на доходы предприятия и физических лиц в виде дивидендов или процентов (в том числе по ценным бумагам).

Подходный налог с физических лиц удерживается и зачисляется в бюджет по месту работы.

Социальный налог - взимается в пользу фондов медицинского страхования, фонда занятости и фонда социального страхования.

Налоги, связанные с использованием природных ресурсов - включают платежи за пользование, а также воспроизводство природных ресурсов. Эти, а также экологические налоги должны влиять на мотивацию деятельности предприятий с точки зрения рационального использования природных ресурсов.

Сокращение налоговых льгот позволит осуществить поэтапное снижение налоговых ставок. Налоговые льготы нарушают принцип равномерности и справедливости распределения налогового бремени.

В применении налоговых льгот надо придерживаться правил: предоставлять их лишь на осуществление высокоэффективных проектов, что позволит увеличить налоговую базу и поступления в бюджет.

3. Об налогоплательщиках.

Налогоплательщики разделены на три крупные группы экономические образования и лица, неэкономические образования, физические лица. Экономич. образования

- хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприятия, являющиеся юридическими лицами;

- корпорации, компании, фирмы и иные аналогичные образования
- филиалы, отделения, подразделения имеющие отдельный баланс и расчетный либо иной счет,
- налоговые партнерства (простые товарищества, паевые инвестиционные фонды, другие аналогичные образования), крестьянские (фермерские) хозяйства.

Место деятельности предприятия - место его регистрации или место, указанное в учредительных документах, или место осуществления основной деятельности.

Место управления деятельностью. Место, в котором по уставу или иным учредительным документом, осуществляет свои полномочия высший орган управления предприятием.

Материанские, дочерние и сестринские предприятия. Эти участки одного предприятия в уставном капитале другого.

Долей участия одного предприятия в другом признается сумма

- доли непосредственного участия;
- доли косвенного участия.

Первая выражается в процентах, доля от общего числа акций с правом второго голоса.

Доля участия может быть:

1. Непосредственное участие.
2. Последовательное участие.
3. Простое последовательно- параллельное участие.
4. Сложное последовательно- параллельное участие.

Налогоплательщик - лицо, которое в силу закона обязано уплачивать те или иные налоги.

Ими являются:

- физические лица;
- экономические образования;
- консолидированные группы налогоплательщиков.

Физическое лицо, предприятие и организация считаются налогоплательщиком, если имеет хотя бы один из следующих признаков:

- осуществляет экономическую деятельность в стране;
- является собственником имущества, подлежащего налогообложению в стране;
- совершает операции или действия, подлежащие налогообложению;
- становится участником отношений, одним из условий которых является уплата госпошлины или иного сбора.

Налогоплательщик имеет право:

- получать в налоговых органах по месту учета бесплатную информацию о действующих налогах, законодательных и иных нормативных актах, регулирующих порядок и условия их уплаты;
- представлять свои интересы в налоговых органах самостоятельно или через своего представителя;
- использовать налоговые льготы в установленном порядке при наличии оснований;
- получать отсрочку, рассрочку налоговый кредит в установленном порядке.

Налогоплательщик обязан:

- встать на учет в налоговых органах;
- вести налоговый учет, а также учет своих доходов (расходов) и объектов налогообложения;
- представлять в налоговый орган налоговые декларации;
- исполнять налоговое обязательство;
- вести учет просроченной дебиторской задолженности и представлять в налоговый орган перечень дебиторов;
- сообщать в налоговый орган об открытии или закрытии расчетного счета.

Налоговый агент - лицо, на которое возлагается обязанность по исчислению, издержанию у налогоплательщика и перечислению в бюджет налога.

Представитель налогоплательщика - лицо, ведущее дела, связанные с уплатой налогов, исполнением других обязанностей.

Консолидированная группа налогоплательщиков - Это группа, выступающая в качестве единого налогоплательщика (КГН).

Налоговое бремя для КГН снижается, так как:

- убытки одних работников группы будут покрываться из прибыли других;
- все взаимные передачи материальных и финансовых ресурсов внутри КГН выводятся из-под налогообложения;
- имеет место экономия оборотных средств.

4. Основные параметры объекта налогообложения.

Объектами налогообложения могут быть: имущество, доходы, операции по реализации товаров, ввоз, вывоз товаров из страны.

Имущество - это материальные и нематериальные объекты. Первые - вещи в том числе электрическая, газовая, тепловая энергия, газ,

зода. Вторая - объекты интеллектуальной собственности, имущественные, авторские и иные аналогичные права.

Товар - любое имущество, реализуемое или предназначенное для реализации.

Страной происхождения товара - является страна, в которой он был полностью произведен подвергнут достаточной переработке

Работы - строительно-монтажные, ремонтные, научно-исследовательские, опытно-конструкторские, технологические, проектно-изыскательские, предназначенные для реализации.

Рыночная цена товара. Этот показатель важен практически для всех налогов. Ее признается цена сложившаяся в результате взаимодействия спроса и предложения на рынке идентичных товаров, заключенная лицами, не являющимися взаимозависимыми. Она определяется на день заключения сделки.

Если отклонение цены товара по сделке не превышает 15% от рыночной, она признается рыночной ценой.

Бартерные операции рассматриваются как агрегированные сделки, цены при их свершении определяются в соответствии с установленными принципами.

При определении рыночной цены товара используются официальные источники информации о рыночных ценах на товары и биржевых котировках, информационная база органов государственной власти и местного самоуправления.

Основными принципами определения доходов налогоплательщиков являются следующие.

Должны учитываться все доходы, как в денежной и иной форме, выгоды от скрытой распределяемой прибыли, скрытого участия в другом предприятии, сделок со взаимозависимыми лицами.

Доходы от сделки определяются исходя из фактической цены сделки, включая доходы, полученные сверх цены сделки.

6. Налоговое обязательство и его исполнение.

Налоговое обязательство - обязанность налогоплательщика уплатить определенный налог. Оно возлагается на налогоплательщика с момента возникновения установленных налоговым законодательством обстоятельств, предусматривающих уплату налога. Налоговые обязательства по сравнению с неналоговыми являются первоочередными.

Сумма налога исчисляется исходя из налоговой базы, налоговой ставки, налоговых льгот.

Налоговая база - количественный аналог объекта налогообложения, который устанавливается применительно к каждому налогу.

Налоговая ставка - величина налоговых начислений на единицу налоговой базы с учетом налоговых льгот.

Налоговая льгота - возможность уплачивать налог в меньшем по сравнению с другими налогоплательщиками размере.

Основная обязанность налогоплательщика - исполнение налогового обязательства путем уплаты в срок причитающихся сумм налога. Исполнение налогового обязательства обеспечивается мерами: залогом имущества, поручительством банка, уплатой начисленных пеней, взимание налога за счет имущества налогоплательщика.

Неисполнение налогового обязательства является основание для выставления налоговым органом требования к налогоплательщику, которое должно быть исполнено за определенный срок. Если по истечении этого срока налоговый обязательство не исполнено, налоговый орган вправе подать заявление в арбитражный суд и возбуждении дела о несостоятельности налогоплательщика.

Исполнение требования может быть приостановлено на период при обжаловании налогоплательщиком.

Налоговый период - период времени, по которому определяются обязанности налогоплательщика по тому или иному сбору. Он может быть разделен на отчетные периоды.

Порядок уплаты налогов устанавливается дифференцированно. Суммы излишне уплаченных налогов допускается направлять в счет оплаты предстоящих платежей. Допускается также взаимозачет налогов, подлежащих уплате налогоплательщиком, и обязательств органов государственной власти и местного самоуправления перед этим налогоплательщиком.

Так как все финансовые потоки идут через банки, то на них возлагаются дополнительный налоговый контроль в целях бесперебойного поступления средств в бюджеты разных уровней. Банки обязаны в первую очередь исполнять поручение налогоплательщика, налогового агента на перечисление налогов.

Изменение срока исполнения налогового обязательства осуществляется на основании решения компетентного органа или по договору между ним и налогоплательщиком. Отсрочка, рассрочка или налоговый кредит могут быть представлены по одному или нескольким налогам.

Срок исполнения налогового обязательства не может быть изменен, если в отношении налогоплательщика возбуждено дело по совершению налогового преступления или проводится производство по делу о налоговом нарушении, если имеют основания полагать, что это лицо воспользуется таким изменением, чтобы скрыть свои денежные сред-

ства или иное имущество от налогообложения, или что лицо собирает выехать в другую страну на постоянное жительство.

Инвестиционный налоговый кредит - изменение срока исполнения налогового обязательства, при котором предприятию предоставляется возможность в течение определенного срока и в определенных пределах уменьшать свои платежи по налогу на доход предприятий с последующей поэтапной уплатой суммы кредита. Уменьшение налоговых платежей производится предприятием до тех пор пока сумма неуплаченная предприятием в результате таких уменьшений, не станет равной сумме кредита, установленной договором.

Инвестиционный налоговый кредит ориентирован прежде всего на малые предприятия и может стать действенным инструментом поддержки и развития малого бизнеса.

Кроме того, он является также инструментом воздействия региональных властей на направление и одновременно способом реализации социальных программ региона.

ГЛАВА 12

Правовые основы новых форм предпринимательства.

1. Совместная предпринимательская деятельность в форме простого товарищества.

По договору простого товарищества двое или несколько обязуются соединить свои вклады и совместно действовать без образования юридического лица для извлечения прибыли.

Особенностью простого товарищества является то, что его участники не выступают по отношению друг к другу должниками или кредиторами. Его участники отвечают по общим долгам всем своим личным имуществом в долевом или солидарном порядке.

Вклад товарища - все, что он вносит в общее дело - деньги, имущество, знания, навыки, умения, деловая репутация деловые связи. Вклады товарищей предполагаются равными по стоимости. Общее имущество товарищей не служит гарантией удовлетворения их кредиторов по общим обязательствам.

Юридическое обособление общего имущества участников от их личного имущества производится с помощью его бухгалтерского учета на отдельном балансе.

При ведении общих дел каждый товарищ вправе действовать от имени всех товарищей, но для совершения каждой сделки требуется согласие всех товарищей.

Если участник товарищества совершил сделку по ведению общих дел с превышением своих полномочий, остальные участники все равно будут считаться обязанными по такой сделке. Такой участник товарищества вправе требовать от других товарищей возмещения своих расходов. Если в результате такой сделки другие товарищи понесли убытки, они также вправе требовать их возмещения от совершившего сделку участника.

Порядок покрытия убытков и расходов определяется их соглашением. При отсутствии соглашения каждый погашает убытки и расходы согласно своей доли в общем имуществе.

Также распределяется и прибыль, полученная в результате совместной деятельности.

Договор простого товарищества прекращается по истечении срока или по достижении цели, для которой он заключается.

При прекращении действия договора необходимо решение двух вопросов: а) об ответственности по общим обязательствам; б) о разделе общего имущества.

а) Ответственность по общим обязательствам является солидарной.

б) Раздел общего имущества проходит по правилам о разделе долевой собственности. Товарищ, внесший в общую собственность вещь, вправе требовать ее возврата, даже в судебном порядке.

Товарищество может быть негласным, когда его существование не раскрывается для третьих лиц. Каждый из участников такого товарищества отвечает всем своим имуществом по сделкам с третьими лицами.

Финансово-промышленные группы по своему юридическому статусу также представляют собой простые товарищества, созданные на основании договора участников.

2. Правовая база развития малого предпринимательства

Достоинство малого предпринимательства - способность гибко реагировать на запросы рынка. Основной принцип предпринимательства - найти потребность и удовлетворить ее. Важна роль малых предприятий в использовании трудовых ресурсов. Они могут создаваться как в крупных городах, так и в небольших населенных пунктах, обеспечивая рабочими местами местное население.

В народном хозяйстве необходимо оптимальное сочетание малых, средних и крупных предприятий. В связи с преимуществами малых предприятий общей тенденцией в настоящее время стало уменьшение среднего размера предприятий и обеспечение свойств гибкости и адаптивности мелкосерийного производства с низкими издержками и высокой производительностью труда массового производства.

3. Основные направления государственной поддержки малого предпринимательства.

Эта поддержка осуществляется по направлениям:

- формирование инфраструктуры поддержки и развития малого предпринимательства;
- создание льготных условий использования субъектами малого предпринимательства государственных, финансовых, материально-технических и информационных ресурсов, а также научно-технических разработок и технологий;
- установление упрощенного порядка регистрации субъектов малого предпринимательства, лицензирования их деятельности, сертификации их продукции, представление государственной статистической и бухгалтерской отчетности;
- поддержка внешнеэкономической деятельности, включая содействие развитию их торговых, научно-технических, производственных, информационных связей с зарубежными государствами;
- организация подготовки, переподготовки и повышения квалификации кадров для малых предприятий.

Конкретными направлениями в этой работе являются:

- содействие в формировании рыночных отношений на основе государственной поддержки и развития конкуренции;
- участие в разработке, проведении экспертизы и конкурсном отборе, реализации различных программ и проектов в области малого предпринимательства, демополизации экономики, развития конкуренции, насыщения товарного рынка, создания новых рабочих мест;
- участие в формировании инфраструктуры рынка;
- стимулирование разработки и производства принципиально новых видов продукции, содействие в освоении новых технологий и изобретений;
- содействие в привлечении отечественных и иностранных инвестиций для реализации приоритетных направлений деятельности по созданию конкурентной Среды.

Малые предприятия нуждаются в такого рода поддержке:

- предоставление финансовой помощи;

- наличие залогодателя, поручителя, гаранта по обязательствам малых предприятий;
- наличие долевых участников в создании и деятельности хозяйствующих субъектов, обеспечивающих развитие инфраструктуры рынка;
- финансировании со стороны мероприятий по подготовке, переподготовке и повышении квалификации кадров, защите прав потребителей;
- организация сбора, обработки правовой, патентно-лицензионной и иной информации, представляющей интерес для малых предприятий.

4. Конкретные меры поддержки малого предпринимательства.

Ускоренная амортизация. Субъекты малого предпринимательства нуждаются в ускоренной амортизации основных производственных фондов с отнесением затрат на издержки производства (например, в 2 раза превышающем нормы). Наряду с этим могут списываться дополнительно, как амортизационные отчисления, до 50% первоначальной стоимости основных фондов со сроком службы более 3-х лет.

Если малое предприятие прекратит деятельность до истечения одного года с момента его ввода, то суммы дополнительной амортизации могут быть восстановлены за счет увеличения балансовой прибыли указанного малого предприятия.

Льготные кредитования. Кредитование субъектов малого предпринимательства осуществляться может на льготных условиях.

Страхование. Оно тоже осуществляется на льготных условиях. При этом страховые организации, осуществляющие страхование субъектов малого предпринимательства, в свою очередь пользуются льготными.

Государственный заказ. Эта мера заключается в том, что государственные заказчики при формировании и размещении заказов, а также при заключении государственных контрактов на закупку и поставку продуктов и товаров (услуг, для государственных нужд по приоритетным видам продукции обязаны размещать у субъекта малого предпринимательства определенный процент от общего объема поставок.

Информационное обслуживание. Фонды поддержки малого предпринимательства могут компенсировать субъектам малого предпринимательства полностью или частично расходы, связанные с информационным обслуживанием их деятельности.

Производственно-техническая поддержка:

- разработка мероприятий по обеспечению субъектов малого предпринимательства современным оборудованием и технологиями,

созданию сети технопарков, лизинговых фирм, бизнес-инкубаторов, производственно-технологических центров и других объектов инфраструктуры;

- разрешение заказов на производство и поставки специализированного оборудования и других видов продукции.

6. Налогообложение субъектов малого предпринимательства.

Порядок налогообложения, освобождения субъектов малого предпринимательства от уплаты налогов, отсрочки и рассрочки их уплаты устанавливается в соответствии с налоговым законодательством.

Но может быть введена упрощенная система налогообложения. Она заключается в том, что уплата совокупность установленных законом налогов заменяется уплатой единого налога по результатам хозяйственной деятельности организаций, а для индивидуальных предпринимателей - замену уплаты подоходного налога на доход от предпринимательской деятельности.

Предприятие и индивидуальные предприниматели имеют право выбора - переходить к упрощенной системе налогообложения, учета и отчетности или применять ранее действующую систему.

Объектом обложения единым налогом является совокупный доход или валовая выручка. Последняя исчисляется как сумма выручки, полученной от реализации товаров (работ, услуг) по продажной цене имущества, реализованного за отчетный период.

Совокупный доход исчисляется как разница между валовой выручкой и стоимостью использованных в процессе производства товаров (работ, услуг) сырья, материалов, комплектующих изделий, приобретенных товаров, топлива, эксплуатационных расходов, текущего ремонта, затрат на аренду помещений, транспортных средств, расходов на уплату процентов за пользование кредитными ресурсами банков, сумм налога на добавленную стоимость, уплаченных поставщикам, налога на приобретение автотранспортных средств, отчислений в государственные социальные фонды, уплаченных таможенных платежей, государственных пошлин и лицензионных сборов.

6. Инвестиционный налоговый кредит.

Суть его в том, что получившее его предприятие получает право в течение определенного срока и в определенных пределах уменьшать свои налоговые платежи по региональному налогу на доход с последующей поэтапной уплатой всей суммы неуплаченного налога и начисленных процентов.

Инвестиционный налоговый кредит может представляться малым предприятиям, на следующих основаниях:

1. Осуществление предприятием внедренческой или инновационной деятельности, в том числе создание новых или совершенствование технологий, создание новых видов сырья или материалов.

2. Проведение научно-исследовательских, опытно-конструкторских работ, технического, перевооружения производства.

Основанием для заключения договора является решение уполномоченного регионального органа, принимаемое в результате рассмотрения заявления малого предприятия. В течение всего срока действия договора не допускается реорганизация или передача во владения пользование другим лицам обременения, на основании приобретения которого предприятие заключило этот договор.

Предприятие, получившее такой кредит, может уменьшать свои налоговые платежи только в течение срока действия договора. Это производится по каждому налоговому платежу за каждый отчетный период до тех пор, пока сумма, не уплаченная предприятием в результате равной суммы кредита, установленной договором.

Если предприятие имеет более одного договора об инвестиционном налоговом кредите, срок действия которых не истек, к моменту очередного налогового платежа, накопленная сумма кредита определяется отдельно по каждому из таких договоров.

При этом увеличение накопленной суммы кредита производится вначале в отношении первого договора, а при достижении этой накопленной суммы кредита размера, установленного данным договором, предприятие может увеличивать накопленную сумму кредита по следующему договору.

Суммы, на которые в каждом отчетном периоде могут уменьшаться налоговые платежи предприятия, не должны превышать 50% суммы авансового платежа, исчисленного в предположении об отсутствии налогового кредита. Накопленная в течение налогового периода сумма кредита не должна превышать 50% суммы налога, подлежащего уплате предприятием за этот налоговый период и исчисленного так, как если бы инвестиционный налоговый кредит отсутствовал. Если предприятие имело убытки по результатам отдельных отчетных периодов в течение налогового периода, излишне накопленная по итогам налогового периода сумма кредита переносится на следующий налоговый период и признается накопленной суммой кредита в первом отчетном периоде нового налогового периода.

Действие инвестиционного налогового кредита может быть досрочно прекращено в случаях:

- нарушение налогоплательщиком условий договора;

- привлечения налогоплательщика к ответственности за налоговое правонарушение.

При досрочном прекращении кредита налогоплательщик должен уплатить всю оставшуюся сумму задолженности, а также пени в двойном размере.

Договор инвестиционного кредита считается несостоявшимся:

- при обнаружении факта неправомерного изменения срока налогового обязательства;
- в случае, если предприятие в течение срока действия договора реализует или передает во владение или распоряжение другим лицам оборудование на основании приобретения которого она заключила данный договор.

7. Правовые основы лизинга.

Лизинг - вид предпринимательской деятельности, направленной на инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств, когда по договору финансовой аренды арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного продавца и предоставить это имущество арендатору за плату во временное пользование для предпринимательских целей.

Правовой институт лизинга включает три составляющие: куплю-продажу, аренду, финансовую аренду.

В лизинге три стороны: лизингодатель, лизингополучатель, продавец имущества.

Лизинговая операция осуществляется по следующей схеме:

Будущий лизингополучатель нуждается в некотором имуществе, для приобретения которого у него нет свободных средств. Тогда он находит лизинговую компанию, которая ими располагает и делает ей деловое предложение о заключении лизинговой сделки. Согласно этой сделки лизингополучатель выбирает продавца, располагающего требуемым имуществом, а лизингодатель приобретает его в собственность по договору купли - продажи и передает (лизингополучателю по договору финансовой аренды во временное пользование за оговоренную в договоре в зависимости от его условий имущество возвращается лизингодателю или переходит в собственность лизинга получателя.

По экономической природе лизинг схож с кредитными отношениями и инвестициями. первые базируются на трех принципах: срочности, возвратности, платности. При лизинге имеют место все они, но оперируют не деньгами, а имуществом.

Как и при инвестициях лизингодатель финансирует инвестиции лизингополучателя.

Объектом лизинга может быть любое движимое и недвижимое имущество

К первому относятся:

- силовые машины и оборудование;
- рабочие машины и оборудование;
- транспортные средства;
- средства вычислительной техники;
- прочие машины и оборудование.

Действие конвенции о международном лизинге распространяется только на движение имущества.

Основными требованиями к сделкам лизинга являются:

- право выбора объекта лизинга и продавца лизингового имущества принадлежит лизинг-получателю;
- лизинговое имущество используется лизингополучателем только в предпринимательских целях;
- лизинговое имущество приобретается только при условии передачи его в лизинг;
- сумма лизинговых платежей за весь период лизинга должна превышать полную стоимость лизингового имущества в ценах на момент заключения сделки.

Лизинг может быть внутренним и международным.

В договоре лизинга может быть предусмотрено право выкупа лизингового имущества лизингополучателем по истечении срока действия договора.

Ведущими факторами лизинга являются ускоренная амортизация и предоставление налоговых льгот.

Права и обязанности участников лизинга:

- лизингополучатель имеет право использовать лизинговое имущество только на условиях, определенных в договоре.
- с момента поставки лизингового имущества лизингополучателю к нему переходит право предъявлять претензии продавцу в отношении качества, комплектности, сроков поставки имущества, но если выбор имущества лизингополучатель сделал по поручению лизингодателя, то ответственность имеет последний.
- лизингополучатель обеспечивает сохранность лизингового имущества, его су-уществование, несет расходы по его содержанию.
- основной обязанностью лизингополучателя является своевременная выплата лизинговых платежей. Иначе должны предусматриваться штрафные санкции;
- лизингодатель вправе использовать лизинговое имущество в качестве залога.

В процессе исполнения договора лизинга арендатор имеет право и несет обязанности покупателя.

Размеры, способ форма и периодичность оплаты за пользование лизинговым имуществом устанавливаются в договоре.

Общая сумма лизинговых платежей включает:

- сумму возмещающую полную стоимость лизингового имущества;
- сумму, выплачиваемую лизингодателю за кредитные ресурсы использованные им для приобретения имущества по договору лизинга;
- комиссионное вознаграждение лизингодателю;
- сумму, выплачиваемую за страхование лизингового имущества если оно было застраховано лизингодателем;
- иные затраты лизингодателя, предусмотренные договором.

Например, лизингом малого предприятия "под ключ" является сдача во временное пользование или долгосрочную аренду созданной арендодателем предприятия. Минимальный набор имущественного комплекса определяется договором и включает в себя технологию и оборудование, производственные помещения и земельные участки. К нему также могут относиться: запасы сырья и материалов, "Ноу-хау" оборотные средства.

Преимуществом лизинга "под ключ" малых предприятий является возможность обеспечения начинающих предпринимателей имущественным комплексом для начала хозяйственной деятельности.

Основными преимуществами лизинга по сравнению с другими формами инвестирования являются:

- лизинг снижает риск невозврата средств, так как за лизингодателем сохраняются права собственности на переданное имущество;
- лизинг не требует немедленного начала платежей, что позволяет снизить финансовое напряжение для предприятия;
- получить имущество по лизингу проще, чем ссуду на его приобретение;
- лизинг более гибок, чем ссуда, так как дает возможность обеими сторонами выработать удобную схему для выплат;
- для лизингополучателя уменьшается риск морального и физического износа и устаревания имущества, так как оно берется во временное пользование;
- лизинговое имущество не числится у лизингополучателя на балансе и не увеличивает его активы, освобождает от уплаты налога на это имущество;
- лизинговые платежи относятся на издержки производства лизингополучателя, значит, снижают налогооблагаемую прибыль;
- производитель получает дополнительные возможности сбыта продукции.

Лизинг становится безальтернативным вариантом когда:

- предприятие - поставщик испытывает трудности со сбытом своей продукции, а предприятие - лизингополучатель не имеет в достаточном объеме собственных средств и не может взять кредит для приобретения оборудования;
- когда предприниматель только начинает собственное дело.

3. Сущность франчайзинга.

Эта система получила широкое распространение в США, Японии, странах Западной Европы.

Франчайзинг - фирма (франчайзер) предоставляет начинающему предприятию (франчайзи) право (франшизу) вести предпринимательскую деятельность с использованием уже отработанной технологии, ноу-хау, известной торговой марки, возможностей обучения персонала и получения необходимых консультаций.

Необходима система, используя франчайзер в короткий срок начать свое дело. Помощь со стороны франчайзера предоставляется за плату (роялти).

Различают следующие типы франчайзинга:

Товарный франчайзинг - перераспределительная система сбыта товаров, произведенных франчайзером.

Производственный франчайзинг - выдача лицензии товарного знака, способа ведения розничной торговли, "ноу-хау".

Дочерний франчайзинг - организация независимого бизнеса под "патронажем" франчайзера.

Конверсионный франчайзинг - продукция продается только оптовым или розничным предприятиям, работающим по франчайзингу.

Индивидуальный - лицензия продается на один вид бизнеса.

Региональный - структура действует в определенном регионе и имеет единое головное предприятие. Он подразделяется на:

- франчайзинг с владением многими предприятиями - франчайзи имеет право открыть свои предприятия в определенном районе;
- субфранчайзинг - головное предприятие имеет контракт с франчайзи, который является одновременно субфранчайзером, то есть имеет право привлекать других франчайзи на основе контрактных отношений;
- развивающийся франчайзинг - низовые франчайзи связаны контрактами отношениями как с субфранчайзером, так и с франчайзером.

Система франчайзинга ориентирована на достижение успеха всеми его участниками. Его преимуществами являются:

- выгоды от широкого и быстрого расширения бизнеса без больших финансовых затрат;
- эффективный контроль над реализацией своей продукции и услуг;
- получение дохода в виде платежей роялти;
- получение дополнительно прибыли за счет снижения издержек производства в результате роста масштабов производства.

Франчайзи получает преимущества

- возможность стать и ставаться самостоятельным бизнесменом;
- право вести свой бизнес под торговой маркой, имеющей хорошую репутацию на рынке;
- использование апробированной концепции бизнеса и маркетинга;
- получение управленческих консультаций от экспертов;
- снижение затрат на рекламу за счет организации совместной деятельности;
- получение услуг головной фирмы в организации начального и последующего обучения.

9. Основные характеристики коммерческой концессии.

По этому договору одна сторона обязуется предоставить другой стороне за вознаграждения право использовать в предпринимательской деятельности второго исключительные права, принадлежащие правообладателю.

Пользователь выступает в деловом обороте самостоятельно, но в отношениях с потребителями действует как бы от фирмы правообладателя, последний расширяет границы своей деятельности без дополнительных затрат и с выгодой для себя. Более того, франчайзи фактически осуществляет рекламу франчайзера, так как подчеркивает аналогичность своих товаров (услуг) с товарами головной фирмы.

Договор коммерческой концессии отличается от лицензионного договора тем, что предприятия, приобретающее лицензию, не выступает на рынке как предприятие, предлагающее лицензию.

Этот договор предусматривает использование прав правообладателя:

- в определенном объеме;
- на определенной территории или без указания ее;
- в определенной сфере предпринимательской деятельности.

Договор могут заключать коммерческие организации и граждане в качестве индивидуальных предпринимателей. Допускаются различные формы вознаграждения правообладателя - фиксированные разовые или периодические платежи, отчисления от выручки, наценка на оптовую цену товаров, передаваемых правообладателю для перепродажи.

Коммерческая субконцессия. При этом предусмотрено право пользователя разрешать другим лицам использование предоставленного ему комплекса исключительных прав или их части на условиях субконцессии.

При досрочном прекращении этого договора и при расторжении договора, заключенного без указания срока, права и обязанности вторичного правообладателя переходят к головному предприятию, если иное не предусмотрено договором.

Обязанности и ответственность правообладателя. Он имеет два вида обязанностей: он безусловно обязан и обязан, если договором не предусмотрено другое

Он обязан:

- передать пользователю техническую и коммерческую документацию, проинструктировать пользователя и его работников по вопросам, связанным с осуществлением этих прав;
- выдать пользователю лицензии, обеспечив их оформление в установленном порядке;

Если договором не предусмотрено иное, он обязан:

- обеспечить регистрацию этого договора;
- оказывать пользователю техническое и консультативное содействие, в том числе в обучении и повышении квалификации работников;
- контролировать качество товаров, производимых пользователем.

Ответственность правообладателя:

- он несет субсидиарную ответственность при несоответствии качества товаров, продаваемых пользователем по этому договору;
- солидарно с пользователем он отвечает по требованиям, предъявляемым к пользователю.

Обязанность пользователя:

- использовать фирменное наименование и коммерческое обозначение правообладателя;
- обеспечить соответствие качества производимых товаров (услуг) качеству аналогичных правообладателя;

- соблюдать инструкции и указания правообладателя на нужное использование прав, переданных правообладателем;
- оказывать покупателям все дополнительные услуги, предоставляемые правообладателем;
- не разглашать секреты производства правообладателя и другую информацию;
- предоставить оговоренное количество субконцессий;
- информировать покупателей о том, что он использует фирменное наименование, товарный знак или иное средство индивидуализации правообладателя.

Ограничения прав сторон.

Правообладателя:

- не предоставлять другим лицам аналогичные права для их использования на закрепленной за пользователем территории;
- воздерживаться от собственной аналогичной деятельности на этой территории.

Пользователя:

- не конкурировать с первым на территории, на которую распространяется действие этого договора;
- отказаться от получения по таким же договорам аналогичных прав у конкурентов правообладателя;
- согласовывать с последним место расположения коммерческих помещений, а также их внутреннее и внешнее оформление.

Заключение договора на новый срок.

Пользователь, надлежащим образом исполнявший свои обязательства имеет право заключить такой договор на новый срок и на тех же условиях. Правообладатель вправе отказать в заключении договора на новый срок только при условии, что в течении, например, трех лет он не будет заключать аналогичные договоры с другими лицами.

Такая правовая норма ориентирует стороны по такому договору на длительное сотрудничество, что является одним из условий привлечения инвестиций в предпринимательскую деятельность.

При заключении договора должно быть соблюдено правило: условия нового договора должны быть благоприятны как для пользователя так и для правообладателя.

10. Создание предприятий с иностранными инвестициями.

Они подразделяются на:

- предприятия с долевым участием иностранных инвестиций, а также их дочерние предприятия и филиалы;

- предприятия, полностью принадлежащие иностранным инвесторам, а также их дочерние предприятия и филиалы;
- филиалы иностранных юридических лиц.

Предприятие с иностранными инвестициями может быть создано:

- путем его учреждения;
- в результате приобретения иностранным инвестором доли участия в ранее учрежденном предприятии;
- путем приобретения предприятия иностранным инвестором.

При этом необходима экспертиза целесообразности создания такого предприятия, или санитарно-эпидемиологическая и экологическая экспертиза.

Учредительные документы должны определять предмет и цели деятельности предприятий, состав участников, размер и порядок формирования уставного фонда, размер долей участников, структуры, состав и компетенцию органов управления, порядок принятия решений, перечень вопросов ликвидации предприятия.

Вклады в уставный фонд такого предприятия оцениваются по согласованию между его участниками на основе цен мирового рынка, при их отсутствии - по договоренности участников. Если по истечении определенного срока, установленного законодательством, не будет документально подтвержден факт внесения каждым участником не менее 50% указанных в учредительных документах вкладов в уставный фонд предприятие признается несостоявшимся.

Если оплата долей участия (паев, акций) в предприятии произведена иностранным инвестором в иностранной валюте, то оно рассматривается как предприятие с иностранными инвестициями.

11. Виды и условия деятельности предприятия с иностранными инвестициями

Предприятие с иностранными инвестициями может осуществлять любые виды деятельности, отвечающие целям, предусмотренным в уставе предприятия.

Такое предприятие может создавать дочерние предприятия с правами юридического лица, а также филиалы и представительства на территории страны.

Предприятие может на договорной основе определять условия реализации производимой им продукции (работ, услуг) на рынке страны, включая цену на нее, а также условия поставок товаров с этого рынка.

Такие предприятия могут объединяться в союзы, ассоциации, концерны межотраслевые региональные и другие объединения. В рамках

таких объединений может надежно обеспечиваться валютная самокупаемость.

Для таких предприятий может создаваться благоприятный режим для экспорта и импорта товаров и услуг:

- предприятия, полностью принадлежащие иностранным инвесторам и совместные предприятия, вправе без лицензий экспортировать продукцию собственного производства и импортировать ее для собственных нужд;

- ввозимая для импорта продукция должна иметь сертификат и знак соответствия;

- валютная выручка этих предприятий от экспорта собственной продукции остается полностью в их распоряжении.

Одним из условий хозяйственной деятельности предприятия с иностранными инвестициями является их валютная самокупаемость: все валютные расходы, включая перевод доли прибыли иностранного инвестора за границу, должны обеспечиваться за счет их собственной валютной выручки от данной деятельности.

Имущество такого предприятия может использоваться им в качестве обеспечения по всем видам обязательств, включая привлечение заемных средств. В качестве обеспечения могут служить его имущественные права на здания, сооружения, оборудование. Этим создаются благоприятные условия для привлечения заемных средств в целях расширения и научно-технического развития производства.

Для предприятий с иностранными инвестициями важное значение имеет правовое регулирование трудовых отношений, социального страхования и обеспечения работников.

Асака бос 2042-1000 93 й.