



Г. КРАЮХИН  
А. ГУРОРЬЕ  
М. ИКРАМОВ  
Т. КУСКОВА

**МАЛЫЕ  
ПРЕДПРИЯТИЯ  
В УСЛОВИЯХ  
РЫНКА**

65.9(57)

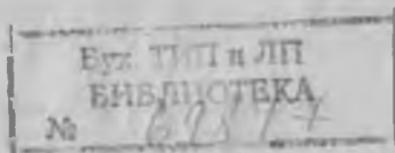
M-20

2

Г. А. КРАЮХИН, А. Д. ГУРОРЬЕ,  
М. А. ИКРАМОВ, Т. А. КУСКОВА

# МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНКА

69877, 69878



Ташкент

Университет экономики и статистики

1991

2

В книге рассматриваются проблемы зарождения и развития малого бизнеса за рубежом и в нашей стране.

Содержатся рекомендации и необходимые нормативные акты, а также учредительные документы для создания и государственной регистрации малых государственных, малых арендных предприятий, общества с ограниченной ответственностью.

Книга может быть полезной преподавателям и студентам экономических специальностей вузов и техникумов, а также широкому кругу читателей, желающих попробовать свои силы в малом бизнесе.

Кривохин Г. А., Гурорье А. Д., Икрамов М. А., Кускова Т. А.  
Малые предприятия в условиях рынка — Ташкент: Узбекистон,  
1991. — 192 с.

К  $\frac{06\ 05010201}{5-640-00992-6}$  — 91

ИБ 5574

© Издательство «Узбекистон», 1991

## ВВЕДЕНИЕ

Неизбежность перехода от административно-командной системы к рыночной экономике понимают и принимают все больше советских людей. Происходит осознание того, что альтернативы здесь просто нет, если мы действительно хотим жить лучше. Весь мировой опыт доказал жизнеспособность и эффективность рыночной экономики.

В основных направлениях по стабилизации народного хозяйства и переходу к рыночной экономике отмечается, что цель данного перехода — создать социально ориентированную экономику, повернуть все производство к запросам потребителя, на деле обеспечить экономическую свободу граждан, установить условия для поощрения трудолюбия, творчества и инициативы, высокой производительности.

В системе мер, направленных на становление рыночных отношений, совершенствование отраслей и региональной организации производства и управления, эффективное использование трудовых ресурсов, наиболее полное удовлетворение потребности в товарах и услугах, важное значение имеет развитие сети малых предприятий.

Опыт работы небольших предприятий за рубежом, а также в нашей стране показал ряд их существенных преимуществ перед крупными предприятиями. Им присущи более высокая маневренность, чуткое реагирование на спрос потребителей, способность к быстрому внедрению новой техники и технологии, созданию новых производственных мощностей и лучшему их использованию.

Малые предприятия широко распространены в странах с развитой рыночной экономикой. Так, в Западной Германии при численности населения 60 млн. человек функционировало около 2 млн. малых и средних предприятий, которые выпускали 4/5 всего объема продукции. В Японии 9/10 трудоспособного населения заняты в мелком бизнесе, на его долю приходится 79 процентов всех продаж<sup>1</sup>. В США в настоящий момент насчитывается 12 миллионов фирм, 90 процентов которых составляют акционерные общества, общества с ограниченной ответственностью и малые предприятия, базирующиеся на смешанной форме собственности — от частной до государственной<sup>2</sup>. По данным американских экономистов, один доллар, вложенный в малую фирму, приносит доход в 17 раз больше, чем в крупной фирме.

До настоящего времени в нашей стране малые предприятия выпускали всего лишь 15 процентов общего объема продукции<sup>3</sup>. Мировой опыт убеждает, что деятельность относительно малых предприятий — разумная альтернатива монополизму, негативные последствия которого мы ощущаем буквально во всем: и в недопустимо низком качестве, и в непомерно высоких ценах, в попытках диктовать условия потребителям. К началу 1988 г. на одном предприятии работало в среднем: в СССР — 813 чел., в Болгарии — 504, в Венгрии — 186, в развитых капиталистических странах — 86 чел.<sup>4</sup>

Характер экономики бывшей ФРГ определяли мелкие и средние предприятия. В общем числе учтенных налогово-инспекцией фирм они составляли 99,8 процента. Их насчитывается около 2 млн. На их долю приходится 4/5 промышленного производства<sup>5</sup>. В Японии доля мелких и средних предприятий — 99,7 процента. В этом секторе заняты 45—47 процентов всех наемных рабочих<sup>6</sup>. На долю предприятий США, где численность не превышает 15 чел., приходится 40 процентов валового национального продукта<sup>7</sup>.

<sup>1</sup> См.: Известия, 1990, 24 июля.

<sup>2</sup> Экономика и жизнь, № 45, 1990, ноябрь.

<sup>3</sup> Алигуд М. Большие возможности малых предприятий. — Хозяйство и право, 1990, № 3, с. 18.

В нашей стране, по данным Института экономики АН СССР, число действующих малых предприятий составляет более 12 тысяч. Плюс к этому не поддающиеся подсчетам количество малых предприятий в системе АПК, бытовом обслуживании, жилищно-коммунальном и ремонтном хозяйстве, торговле и общественном питании, строительстве и транспорте<sup>1</sup>.

Учитывая по опыту зарубежных стран, согласно которому именно «малая» экономика, а не крупные гиганты-монополисты способна, причем в кратчайшие сроки, решить проблему структурной перестройки народного хозяйства страны, необходимо создание в ближайшие годы миллионов субъектов рыночной экономики как путем реорганизации действующих государственных предприятий и кооперативов, так и порожденных частнопредпринимательской инициативой.

Председатель комитета Верховного Совета СССР по экономической реформе В. М. Вологжин отметил: «... на 90 процентов собственность в нашей стране принадлежит государству. Личной заинтересованности нет места... «Разгосударствление» собственности, передача ее в руки коллектива, конкретного человека и изменение его отношения к средствам производства, к труду — в этом наша главная линия, главный стержень»<sup>2</sup>.

Развитие сети малых предприятий позволит начать реальную борьбу с монополией крупных предприятий на рынке различных товаров и услуг, благотворно повлияет на экономическое положение и социальную обстановку в трудозбыточных районах, малых и средних городах, будет способствовать закреплению трудовых ресурсов, особенно в сельской местности, приближению сферы производства и услуг к потребителю, лучшему использованию местных сырьевых ресурсов. Это особенно актуально для условий республик Среднеазиатского региона, в том числе и Узбекистана.

<sup>1</sup> Известия, 1990, 24 июля.

<sup>2</sup> ЭКО, 1990, № 4, с. 33—43.

Данный регион характеризуется значительным приростом трудовых ресурсов, их недостаточной профессиональной подготовкой, отсутствием производственных навыков в области сложных технологий, малой мобильностью, что обуславливает необходимость рационального их использования. Здесь сложилась такая система расселения, при которой 80 процентов жителей приходятся на долю малых городских поселений, где в основном и сосредоточены свободные трудовые ресурсы. Это определяет целесообразность организации здесь небольших трудоемких, несложных производств с размещением их в малых городах, поселках городского типа, райцентрах, в крупных сельских поселениях. Ведь только в Узбекистане девять миллионов человек, или 45 процентов всех жителей, имеют душевой доход ниже прожиточного минимума. В регионе почти вдвое больше союзного средний состав семьи, 47 процентов всего населения составляют дети в возрасте до 16 лет. В республике не хватает рабочих мест, насчитывается около миллиона безработных<sup>1</sup>.

В целях максимального вовлечения быстрорастущих трудовых ресурсов в общественное производство, более полного использования местных видов ресурсов и сырья в республике проводится большая работа и накоплен определенный опыт по созданию и развитию малых предприятий, филиалов, цехов и отдельных производств в машиностроении, легкой, пищевой и местной промышленности, системе бытового обслуживания населения и других отраслях народного хозяйства Узбекистана.

В основных направлениях стабилизации народного хозяйства Узбекистана и принципах вхождения в рыночную экономику, утвержденных Верховным Советом Узбекской ССР, намечена приватизация средних и малых предприятий и организаций в большинстве отраслей народного хозяйства как мощное средство стимулирования развития предпринимчивости, рационального использования трудовых и природных ресурсов, насыщения потребительского рынка региона продовольственными и промышленными товарами и услугами. Для реализации поставленных задач, успешного интегрирования малых предприятий в экономику страны и республики необходимо обеспечение определенных экономических, правовых и организационных условий, способствующих нормальному функционированию малого бизнеса.

<sup>1</sup> См.: Правда, 1990, 4 ноября.

Представляемая вниманию читателей работа посвящена освещению этих задач на основе материалов исследований, проводившихся авторами в последние годы. Ставилась цель разработать конкретные рекомендации, которые могут быть использованы при организации и функционировании малых предприятий. Ряд положений книги носит, безусловно, дискуссионный характер. Поскольку авторы продолжают работать в данном направлении, несомненный интерес представят все замечания и предложения, которые просим направлять по адресу: 191002, Ленинград, ул. Марата, 27, Ленинградский инженерно-экономический институт им. П. Тольятти, кафедры экономики, организации и управления машиностроительным производством.

# ГЛАВА I. ЗНАЧЕНИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА В УСЛОВИЯХ СТАНОВЛЕНИЯ РЫНОЧНЫХ ОТНОШЕНИЙ

## I.1. ЗАРОЖДЕНИЕ И РАЗВИТИЕ МАЛОГО БИЗНЕСА

Малый бизнес... Сегодня эти слова привлекают все большее внимание, в них действительно переплелось многое — прогнозы науки, замыслы предпринимательства, надежды перехода к рыночным отношениям.

Что же произошло? Чем объяснить такой огромный интерес к данному вопросу? Ведь совсем недавно проблемы малого бизнеса интересовали лишь ограниченный круг ученых-экономистов, а ныне — армия его сторонников стремительно пополняет свои ряды. С какой интенсивностью несколько лет назад исследовалось крупное производство, с такой же активностью теперь обращаются к мелкому и среднему предпринимательству.

Выход малого бизнеса на передний план повседневной экономической жизни, конечно же, не случайное явление. Этот процесс начал формироваться еще в эпоху, казалось бы, ничем непоколебимого авторитета и господства крупных хозяйственных комплексов. Последние годы [десятилетия] в развитых странах в экономике господствовало крупное производство, и промышленным гигантам удавалось длительное время во многом диктовать моды на потребительском рынке. Такая политика позволила значительно уменьшить издержки производства и насытить рынки товарной массой, но одновременно неотвратимо стал падать покупательский спрос.

В нашей стране развитие указанных тенденций в условиях централизованной системы планирования и существования до недавнего времени лишь одной формы собственности на средства производства — государственной, приняло еще более уродливые формы.

Наряду со всеохватывающим дефицитом предприятия-гиганты, пользуясь своим монопольным положением на рынке сбыта, продолжают выпускать огромными партиями низкосортную, никому не нужную продукцию.

Нельзя сказать, что крупные предприятия не были готовы к изменению требований научно-технической революции, производства и потребления, однако, как показал опыт, гигантизм имеет свою предельную скорость хозяйственного маневрирования. Лучшую адаптивность к новым условиям показал малый бизнес — это совокупность небольших компаний и предприятий, отличающихся сегодня ускоренной реакцией на конъюнктуру рынка, гибкость проведения коммерческих операций, ориентацией на индивидуальность потребления.

Возникновение малого бизнеса обусловлено также определенными объективными причинами, носящими как всеобщий характер, так и специфическими, присущими странам с определенным общественным строем.

К первой группе можно отнести следующие причины:

— дробление рынка, появление большого количества узких групп потребителей с особыми запросами к качеству и специфическим свойствам товаров и услуг, что привело к увеличению потребностей в продукции, рассчитанной на узкие рынки, на определенные круги потребителей;

— возникновение в условиях высокой концентрации производства «экономических ниш», заполнение которых не представляет интереса для крупных предприятий с массовым и крупносерийным производством;

— совершенствование компьютерной техники, снижение ее стоимости способствовало внедрению в практику малых предприятий современных информационных и управленческих систем;

— обострение в 70-е годы топливно-энергетических и сырьевых проблем определило курс на экономию всех видов ресурсов и ускорение окупаемости капитальных вложений.

К специфическим причинам можно отнести:

— потребность в ускоренной индустриализации [для развивающихся стран и регионов];

— необходимость в создании новых рабочих мест [для развитых капиталистических и развивающихся стран];

— исчерпание рынка свободных трудовых ресурсов, которое диктует необходимость повышения эффективности использования занятого населения и изыскания путей вовлечения населения в производство за счет льготного режима рабочего времени;

— замедление темпов экономического роста и стремление правительства не допустить значительного падения жизненного уровня;

— отход в ряде стран от догматической трактовки процессов концентрации и централизации производства;

— изменение отношений к собственности, предпринимательству и инициативе.

Наличие в экономике страны малых и средних фирм повышает ее жизнеспособность, придает ей необходимую степень гибкости. Этим и объясняется тенденция к количественному росту малого бизнеса в экономике развитых капиталистических стран за последнее десятилетие. В американской промышленности, например, ныне действует свыше 350 тыс. небольших фирм, выпускающих порядка 40 процентов совокупного объема продукции. Соответствующий показатель в бывшей ФРГ равен 25 процентам, во Франции — 45 процентам, в Японии — более 50 процентов. Последней, кстати говоря, многочисленность небольших промышленных компаний — а их насчитывается свыше 850 тыс. — отнюдь не помешала добиться высоких темпов экономического роста.

В Японии на хозяйственные единицы с числом занятых до 300 человек (это 99,5 процента всех предприятий) приходилось: 71,7 процента занятых, 51,8 процента продаж и 56,6 процента условно чистой продукции в обрабатывающей промышленности.

Анализ на основе общепринятых критериев обнаруживает в большинстве развитых капиталистических стран процесс неуклонно происходящего роста доли мелких фирм (до 100 чел.) в общей занятости. Это относится не только к традиционным для малого бизнеса отраслям (например, услугам). Даже в такой важнейшей сфере экономики, как обрабатывающая промышленность, доля подобных фирм в общей занятости возрастала: в Великобритании в 1971—1983 годах с 15,5 до 22 процентов; в Италии в 1971—1981 годах с 53,1 до 59,0 процентов; в ФРГ в 1970—1983 годах — с 12,5 до 16,0 процентов; во Франции в 1971—1981 годах —

*Исцтовкин С.* Сегодняшние реалии малого бизнеса. — Экономические науки, 1990, № 5, с. 64.

с 23,6 до 27,7 процента; в Нидерландах в 1978—1982 годах — с 34,9 до 36,6 процента; в Бельгии в 1980—1984 годах — с 28,1 до 28,9 процента; в Испании в 1981—1984 годах — с 56,4 до 57,8 процента.

Классической страной малого бизнеса является Испания. Здесь 99,7 процента общего числа предприятий дают 70 процентов валого промышленного производства, 75 процентов экспорта, на них занято 85 процентов экономически активного населения. В основном, это малые предприятия с численностью рабочих от 25 до 100 человек.

В ЕС на долю мелких и средних предприятий с численностью занятых менее 500 чел. в промышленности, сфере слуг, торговле приходится более 90 процентов общего числа предприятий. Эти предприятия являются традиционной сферой применения новейших технологий. На них работают более 65 процентов всех занятых ЕС. Если крупные предприятия сокращают численность занятых, то мелкие и средние создают новые рабочие места, прежде всего для молодежи, квалифицированных рабочих и безработных. В рамках программы Comett мелкие и средние предприятия сотрудничают с университетами, торговыми палатами и региональными центрами подготовки и повышения квалификации кадров. ЕС осуществляет пилотный проект по созданию информационных центров, которые представляют предприятиям стран ЕС информацию о рынках, законодательстве, стандартах и нормах, программах НИОКР, осуществляемых в ЕС, тенденциях регионального развития и системах профессионального обучения.

Во второй половине 70-х годов в Италии, как и в других промышленно развитых капиталистических странах, мелкие предприниматели составляли наиболее динамичный сектор промышленности и сферы услуг за счет оперативного и гибкого приспособления к изменениям в политике занятости, быстрого регулирования структуры производства, создания каналов доведения своей продукции непосредственно до потребителей.

Тенденция роста малых и средних предприятий наблюдается и сейчас. Однако в некоторых отношениях положение их менее выгодно, чем крупных предприятий (ускорение технологического развития, потребность в больших капиталах на НИР, усиление глобализации рынков). Появилась новая особенность в деятельности малых и средних предприятий: их финансирование из-за рубежа, что усиливает ориентацию предприятий на внешние рынки (40 процентов всего итальянского экспорта дают предприятия с числом занятых не более 300 чел.)<sup>1</sup>.

Каждые 3 из 5 новых предприятий в области мелкого бизнеса «прогорают» в течение первых шести лет. Но оставшиеся укрепляются и дают прирост занятости. Потери от банкротств невелики, а неудача расценивается предпринимателями скорее как информация о том, куда не следует вкладывать средства. Например, в 1982—1989 годах в штате Нью-Йорк исследовалась эффективность функционирования 417 тыс. фирм с учетом количества используемой рабочей силы. В результате было установлено, что на мелких предприятиях в отличие от крупных фирм значительно больше банкротств и велика текучесть кадров. В 1982—1987 годах мелкие предприятия утратили 30,8 процента рабочих мест, вместе с тем идентичный показатель для крупных фирм составил лишь 14,6 процента. В течение 5 лет штате Нью-Йорк обанкротилась примерно четверть предприятий с числом рабочих от 40 до 100 чел., одновременно показатель распада крупных предприятий, использовавших труд 5—10 тыс. чел. не превышал 7 процентов<sup>2</sup>.

<sup>1</sup> Положение мелких и средних предприятий в Италии. A kis-és közepvállalatok helyrete Olaszországban/Vértesi L // Ipargard szem.— 1989.— 20.

<sup>2</sup> Показатели банкротств фирм в зависимости от их размеров в штате Нью-Йорк. Firm Failure Rates in New York State by Size of Firm/Mooney Jay M., Conkin William B. // Employ. Rev.— 1989.— 42. № 12 am.

Если рассмотреть историю бурного развития малого бизнеса за рубежом, то видно, что толчком, побудившим деловые круги капиталистических стран приступить к поиску путей радикальной структурной перестройки производства, явилось замедление темпов экономического роста в 70-х — начале 80-х годов.

Можно выделить два основных направления указанных преобразований:

а) в быстро развивающихся наукоемких отраслях усиливается конкуренция за обладание новыми технологиями, ускоряются темпы роста производства. Мощный импульс получают отрасли, обеспечивающие ускорение научно-технического прогресса;

б) в традиционных старых отраслях происходит модернизация производственной базы, массовая замена оборудования и технологических процессов в целом. Корпорации в своем стремлении выжить ищут возможности выхода в новейшие сферы производства.

Оба компонента объединяются в начинающей фирме, причем она в случае разорения не сможет вернуть инвестированный капитал. Подобное инвестирование получило название «венчурного» (рискового), а авансированный капитал — «венчурного капитала».

Структурный кризис 1974—75 годов в США поставил вопрос о переходе на новые технологические принципы. Было установлено, что глубокая специализация научно-исследовательской, производственной деятельности в рамках крупной корпорации весьма затрудняет процесс технических нововведений, сводит его к совершенствованию однажды сложившейся технологии. Это послужило толчком для широкой кампании по созданию мелких фирм на основе венчурного капитала.

Бурное развитие достижений НТП в США способствовало снижению цен на машины, оборудование, компьютерную технику, средства связи. Это, в первую очередь, позволило предпринимателям с достаточно небольшим первоначальным капиталом (от 3 до 10 тыс. долларов) организовывать мелкие и мельчайшие фирмы (особенно в системе бытового обслуживания), которые успешно конкурируют со средними и даже крупными предприятиями. Возникают мельчайшие предприятия (с численностью 1—3 чел.), которые приобретают оборудование (например, стиральные автоматы) и осуществляют обслуживание жителей данного дома, квартала

и т. д. Наблюдается тенденция размывания границ между профессионалами и любителями. Они могут переходить в сферу профессионального бизнеса и обратно. Такая гибкость данных малых структур обеспечивает высокую живучесть мельчайших и мелких предприятий без наемной рабочей силы.

В экономической литературе отмечается, что в подавляющей части на 72,6 процента прирост числа предприятий в США наблюдается именно в сфере мельчайших, мелких и средних фирм. Они в 1986 году составили более 90 процентов общего количества частных несельскохозяйственных предприятий, которые занимаются в основном оказанием услуг в области бизнеса, здравоохранения, образования, консультирования по юридическим и правовым вопросам и т. д.

Согласно оценкам Национального фонда США от 40 до 50 процентов прироста ВВП является результатом нововведений, причем около половины основных промышленных нововведений за последние два десятилетия дали фирмы с числом занятых до 1000 человек, четверть из них приходится на фирмы с численностью менее 100 человек. На каждый вложенный в НИОКР доллар мелкие фирмы осуществили в 4 раза больше нововведений, чем фирмы с численностью 1 тыс. — 10 тыс. человек, в 24 раза больше, чем компании, где более 10 тыс. человек.

В США малые предприятия производят половину национального продукта. Свыше 90 процентов новых технологий создается малыми фирмами и самостоятельными изобретателями. 27 процентов предприятий машиностроительного комплекса в США имеет численность работающих до 100 человек. У нас доля таких предприятий в этой отрасли — 0,1 процента. При этом производительность труда у нас в 3—4 раза ниже: на больших и средних предприятиях, по существу, процветает натуральное хозяйство.

Для большинства малых предприятий в развитых странах характерна высокая интенсификация производства, высокая скорость переналадки оборудования для выпуска новых видов продукции, а также повышена продолжительность рабочей недели (в среднем на 3—5 часов больше, чем на крупных фирмах). Вместе с тем мелкие фирмы, работающие на острие науки и техники, предоставляют работникам больше возможности для реализации своих творческих способностей. Здесь воз-

можно использование специалистов высокой квалификации, богатого опыта пожилых работников, которым трудно адаптироваться в условиях конвейерного, крупномасштабного производства.

По европейским масштабам в Дании довольно широко развита сеть мелких предприятий. 95 процентов датских предприятий располагают рабочим персоналом численностью до 200 чел., на этих предприятиях сосредоточено 60 процентов трудоспособного населения страны. Создание малых предприятий способствует обеспечению гибкости национальной экономики, оживлению инновационной политики, усилению позиций страны в конкурентной борьбе на внешнем рынке сбыта.

Активизация развития малых предприятий способствует преодолению трудностей в инвестиционной политике, а также вызванных уменьшением численности трудоспособного населения и сокращением покупательского спроса из-за расширения импорта товаров широкого потребления.

В КНР растет вклад в экономику малых и средних предприятий. По данным зарубежных источников к концу 1988 года здесь насчитывалось 450 тыс. крупных и средних предприятий, на которые приходилось около половины всей промышленной продукции и около 5 млн. мелких предприятий. Число мелких предприятий растет ежегодно более чем на 100 тыс. единиц.

В Болгарии к концу 1986 года появились малые и средние предприятия. В машиностроении их число составило 36 процентов, в пищевой промышленности — 16 процентов, легкой — 12 процентов.

Количество мелких (с числом работников до 100 чел.) предприятий в государственной промышленности Венгрии увеличилось со 196 в 1987 году до 256 в 1988 году, а в кооперативной промышленности — с 792 до 978 соответственно. Удельный вес мелких и средних предприятий в общем количестве предприятий повысился с 74,1 процента в 1987 году до 75,6 процента в 1988 году, при этом в государственной промышленности — с 46,5 до 50,7 процента, в кооперативной промышленности — с 94,8 до 95,8 процента. В 1988 году 61,8

<sup>1</sup> Развитие мелких предприятий в Дании к 2000 г. De små virksomheder frem mod år 2000/Friis — Jensen O // Dantekn tidskr.— 1990.

процента мелких и средних предприятий приходилось на тяжелую промышленность, 29,2 процента — легкую, 3,1 процента — пищевую. Примерно 2/3 мелких и средних предприятий сосредоточено в машиностроении и легкой промышленности. На мелкие и средние предприятия в 1988 году приходилось 17,5 процента всех промышленных работников. Среднее число работников мелких и средних предприятий в 1988 году составило 117,2 чел., в том числе 40<sup>1</sup> чел. на мелких и 227,6 чел. — на средних предприятиях.

Стоимость производства в 1988 году выросла на 41,3 процента на мелких и на 11,7 процента на средних предприятиях. Удельный вес мелких и средних предприятий в стоимости производства всей промышленности повысился с 9,3 процента в 1987 году до 10,3 процента в 1988 году. Производительность труда на мелких и средних предприятиях была на 44 процента выше, чем на средних предприятиях; средняя фондоотдача на мелких и средних предприятиях была в 2 раза выше, чем на крупных предприятиях<sup>1</sup>.

Существенная роль отводится развитию мелких и средних фирм в экономике развивающихся стран, финансирование малых и средних фирм определяет прогресс их экономики, в этих целях предусматривается расширение практики предоставления преимуществ рисковому капиталу<sup>1</sup>.

Банк Ганы, осуществляющий функции центрального банка страны, выразил согласие на участие в кредитовании программы развития мелких и средних предприятий. Их можно будет использовать для создания новых предприятий, увеличения основного и оборотного капитала, реконструкции действующих предприятий, оплаты консультационных услуг в области инвестирования. Размер кредита, предоставляемого одному предприятию, не будет превышать 50 тыс. долл.

Для его получения требуется соблюдение следующих

<sup>1</sup> Мелкие и средние предприятия в промышленности Венгрии. *Kis-es közepvállalatok a magyar iparban/Zanyi Ferenc // Jpargarzdasag* 1990.— 42, № 5, с. 17—19.

<sup>1</sup> Рисктивный капитал в развивающихся странах.— *Venture capital: a new approach to financing small and medium enterprises in developing countries/Kitchner Richard // Sav and Dev.*— 1989.— 13, № 3, с. 287—313.

условий: основной капитал предприятия, включая сумму предоставленного кредита, не должен превышать 2 млн. долл.; не менее 51 процента капитала предприятия должно находиться в частной собственности; собственное финансирование кредитуемого объекта должно составлять не менее 25 процентов стоимости последнего<sup>2</sup>.

В Советском Союзе малые предприятия впервые появились в Эстонии, где был проведен эксперимент по образованию малых предприятий в системе легкой промышленности и Госстроя Эстонской республики.

Эксперимент весьма наглядно показал, что в определенных условиях малые предприятия действуют более эффективно, чем гиганты. Так, в малых строительных организациях системы Госстроя Эстонии выработка на одного работника в 1,5—2 раза, а в ряде случаев и в 5—6 раз выше, чем в среднем по отрасли. Ни один коллектив малых предприятий Эстонии не изъявил желания перейти в разряд кооперативов. Напротив, все больше кооперативов стремятся перейти разряд малых государственных предприятий. Это объясняется, на наш взгляд, двумя основными причинами. Во-первых, негативное отношение к кооперативам у населения, зачастую необоснованное, подрывает доверие к кооперативной продукции у потребителей.

Во-вторых, малым государственным предприятиям пока еще удается приобретать минимальное количество ресурсов по разумным ценам (без повышающих коэффициентов).

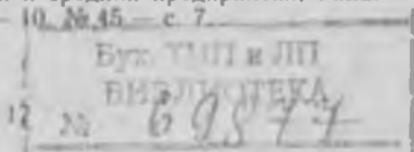
Положительные результаты деятельности малых предприятий Эстонии были отмечены комиссией по совершенствованию хозяйственного механизма при Совете Министров СССР 6 июня 1989 г. На этом же заседании комиссии (протокол № 14) было одобрено Положение об организации деятельности малых предприятий, которое войдет в историю народного хозяйства, как первый нормативный документ союзного значения, регламентирующий порядок создания и деятельность малых предприятий в СССР.

Это положение (подробнее мы остановимся на нем в III главе) дало толчок бурному развитию малых предприятий в различных регионах страны.

Первое в Узбекистане малое научно производствен-

Правительственный вестник, 1990, № 20.

<sup>2</sup> Программа развития мелких и средних предприятий. Гана. — Enterprise culture // AED. — 1989. — 10, № 45. — с. 7.



ное предприятие «Ижодкор» зарегистрировано в Фергане в 1990 г. Его учредители — производственное объединение «Азот», Ферганский областной совет ВОИР и Ферганский политехнический институт.

Цель «Ижодкора» — оказание научно-технических, производственных услуг предприятиям текстильной, химической промышленности, строительной индустрии, агропромышленного комплекса, а также выпуск товаров народного потребления. Одновременно коллектив малого предприятия будет заниматься разработкой и изготовлением новых бытовых приборов и установок на базе использования передовых технологий.

На первый год после регистрации объем производства «Ижодкора», по оказанию услуг предприятиям (восстановление деталей, машин и оборудования), а также населению по ремонту деталей автомобилей и бытовых машин, антикоррозийной защите автотранспорта определен сравнительно небольшой — 60 тыс. рублей. Но если учесть, что в штате данного предприятия работают всего 6 человек, и что это только начало перспективного для региона дела, то можно говорить о неплохом вкладе в насыщении потребительского рынка. Важно не только это. Малое научно-производственное предприятие также окажет заинтересованным предприятиям и организациям помощь в подготовке специалистов по металлизации.

Активно создаются малые предприятия в Ленинграде — сейчас их уже зарегистрировано несколько сотен. Первым созданным малым предприятием в Ленинграде явилось предприятие «Майнор-Нева», которое действует с марта 1988 г. Основное направление его деятельности — это консультации по вопросам экономики, кадровой политики, организации производства, внешнеэкономической деятельности. В 1989 году оборот составил полтора миллиона рублей при штате 85 человек.

Другое малое предприятие «Конес» занято глубокими научно-прикладными исследованиями межотраслевого порядка в той сфере, где создаются и внедряются в производство современные, нетрадиционные методы и средства измерения. Это и лазерные методы диагностики надежности турбин, и технологический

контроль качества в производстве бумаги, и гидродинамика искусственного клапана сердца. Работы очень тонкие и сложные. Крупные предприятия не изготавливают лазерных средств измерения и диагностики. Такие приборы требуются обычно в единичном исполнении, или в малой серии. Для этого малое предприятие берет на себя разработки, освобождая от них своих учредителей.

В ноябре 1990 года при Ленинградском инженерно-экономическом институте им. П. Тольятти создано малое научно-производственное предприятие «Инжэк», основная задача которого — способствовать внедрению в производство научно-технической продукции вузовской науки.

«Инжэк» привлекает к выполнению научно-исследовательских и внедренческих работ, консультированию по широкому спектру экономических проблем ведущих ученых и преподавателей института-учредителя, а также студентов и аспирантов.

Организация малых научно-производственных и научно-внедренческих предприятий при ведущих вузах, кстати широко распространенная за рубежом, является весьма актуальной для нашей страны.

На базе таких предприятий можно было бы, к примеру, организовать на хозрасчетной основе переподготовку и обучение специалистов для работы в условиях надвигающегося рынка.

В период становления малый бизнес нуждается в поддержке и защите как от крупных предприятий монополистов, так и от произвола бюрократии. В этих целях в нашей стране начали образовываться объединения и ассоциации малых предприятий, фонды развития и поддержки.

Так, в мае 1990 года создан Советский фонд развития и поддержки малых предприятий, правление которого возглавляет председатель Комитета по вопросам экономической реформы Верховного Совета СССР В. Вологжин. Цель фонда — оказывать финансовую поддержку как можно большему числу малых предприятий вне зависимости от форм собственности, на которых они базируются. Фонд будет осуществлять инвестиции непосредственно в создание малых предприятий, оказывать им помощь в расширении и реконструкции, приоб-

ретении машин и оборудования, внедрения прогрессивных технологических процессов, приобретении лицензий, в совершенствовании управления и производства, подготовке и повышении квалификации кадров.

Помимо данного фонда самым активным образом к разработке программ развития предпринимательской деятельности, подготовке кадров предпринимателей подключились Международный центр развития малых предприятий, учрежденный нашими и зарубежными организациями при МГУ, и Комитет по международному сотрудничеству мелких и средних предприятий при Союзе научных и инженерных обществ СССР.

Могут образовываться республиканские и региональные фонды финансовой поддержки малых предприятий, что будет способствовать созданию гибкой инфраструктуры, без которой рыночные отношения не смогут нормально развиваться.

## 1.2. ЧТО МЫ ЖДЕМ ОТ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ?

Развитие малой экономики диктуется потребностями научно-технического прогресса, возросшим спросом на небольшие партии продукции высокого качества и соответственно, ориентацией на гибкие, быстронастраиваемые производства. Жизненность этих структур определяется, с одной стороны, миниатюрностью формы, а с другой — мобильностью, возможностью быстро переключаться на новые виды продукции, внедрять самую передовую технологию.

Преимущества МП состоят в следующем:

1. МП способствует развитию специализации, освобождают крупные корпорации от производства мелкосерийной продукции, занимаются поиском, доработкой и освоением новых изделий, охотнее идут на риск, быстрее реагируют на меняющийся спрос; в условиях приоритетной роли внедрения НТП в производство именно малые и средние предприятия становятся наиболее динамичной частью производственной структуры.

2. На МП появляется возможность оперативно производить собственные разработки новых видов продукции по заказам и спецификациям заказчика.

3. МП способствует установлению тесных контактов с потребителями.

4. МП обеспечивают надежность оперативного технического сервиса.

5. На МП широко используется маркетинг (гибкая организация производства и сбытовая деятельность в соответствии с требованиями рынка и изменением рыночной ситуации).

6. Они выполняют важную социальную функцию своеобразного резервуара, поглощающего «избыточную» рабочую силу.

7. МП являются полигоном, где первоначальную подготовку проходит большая часть контингента будущих кадров.

8. МП, работающие на острие НТП, представляют работникам большие возможности для творчества. Здесь возможно использование специалистов высокой квалификации, богатого опыта пожилых работников, которым тяжело приспособиться к условиям автоматизированного крупносерийного производства.

9. В небольших трудовых коллективах у рабочих возрождается чувство хозяина средств производства, устраняются элементы бюрократизма, свойственные крупным хозяйственным системам, легче и с минимальными потерями разрешаются трудовые конфликты между администрацией и рабочими.

10. МП более полно и эффективно используют местные сырьевые и трудовые ресурсы, отходы производства.

11. Для МП характерна простота управления, короткие сроки строительства и освоения проектных мощностей, быстрая окупаемость капитальных вложений, высокая скорость оборота капитала (в 2,5 раза выше, чем на крупных предприятиях).

12. Они более гармонично вписываются в экологическую среду малых городов и поселков; позволяют смягчить такие негативные моменты, как сверхнагрузка на коммунальные службы и социальную инфраструктуру.

13. Соединяют в одних руках собственность и управление.

Малый бизнес приобрел роль четвертого элемента хозяйственной структуры капиталистических стран (в дополнение к трем основным: крупным корпорациям, государственным учреждениям и профсоюзам). В качестве такового он выполняет следующие три важные функции:

а) способствует более динамичному развитию экономики, выполняя роль одного из основных стимуляторов научно-технического прогресса;

б) амортизирует негативное влияние на крупнейшие корпорации неожиданных экономических, социальных и политических событий;

в) заполняет рыночные ниши, неохваченные крупными фирмами, обеспечивает изготовление товаров и предоставление услуг с использованием наименее «выгодных» ресурсов. Именно наличие огромного количества малых фирм, удовлетворяющих диверсифицированный спрос на товары и услуги потребительского и производственного характера, позволяет поддерживать в развитых рыночных экономиках накал конкурентной борьбы и, соответственно, высокую эффективность хозяйствования.

В последние полгода десятилетия малый бизнес стал основным источником новых рабочих мест. Если в период с 1974 по 1984 годы число занятых в 500 крупнейших корпорациях мира сократилось на 1,5 млн. человек, то численность работников в малых фирмах возросла как минимум на 12 млн. человек.

Велика роль малых фирм в ускорении научно-технического прогресса. В расчете на одного занятого мелкие фирмы дают более чем вдвое больше нововведений, чем крупные. По оценкам специалистов, на счету мелких фирм — 95 процентов радикальных изобретений, внедренных американской промышленностью.

Основным путем успешного решения многообразных экономических и социальных задач является повышение эффективности производства. Значение и необходимость правильного измерения эффективности производства в условиях функционирования малых предприятий особенно усиливается в связи с тем, что успехи в повышении эффективности производства становятся важным критерием оценки качества работы. Это обусловлено тем, что в период перехода на рыночную экономику, когда оценку производства дают рычаги самого рынка, необходимостью является придерживаться следующего правила: чем выше качество хозяйствования, тем выше эффективность производства.

В современных условиях дальнейшее улучшение обслуживания населения, повышение социально-экономической эффективности лишь на основе преимущественного развития крупных предприятий уже невозможно. Изменился и критерий эффективности общественного производства, который теперь оценивается по степени удовлетворения материальных и духовных потребностей населения на основе уже созданного производственного потенциала. При выборе размера предприятия требуется учитывать необходимость обеспечения не минимума затрат, а максимума получаемого народнохозяйственного эффекта за определенный период времени при заданных ресурсах.

Следует отметить, что мы исходим из положения, когда экономическим показателем для всех предприятий (крупных, средних, малых, государственных, акционерных, кооперативных и др.) должна быть эффективность производства, темпы ее роста. То есть следует отходить от объемных показателей (валовая, товарная, реализованная продукция которые были раньше, от суммы дохода (прибыли), как сейчас), так как все они являются затратными, требующими прежде всего не наполнения потребительского рынка товарами, а выполнения этих показателей любыми способами (прежде всего повышением затрат, цен, и т. д.). Ориентация на любой абсолютный результат — прибыль, доход и т. п. — обязательно порождает затратный хозяйственный механизм, потому что абсолютный результат можно и, это легче всего, наращивать затратным путем, даже со снижением эффективности работы предприятий. Больше затрат — больше объем продукции — больше прибыль (доход).

В качестве расчетного показателя предлагается использовать отношение среднегодовой прибыли к приведенным затратам в зависимости от размера предприятия с учетом всех внутрипроизводственных и внешних факторов в расчете на единицу продукции. Показатель прибыли по каждому варианту приводится к единому моменту времени полной окупаемости капитальных вложений по наиболее длительному варианту.

В приведенных затратах фактор времени учитывается для определения объема капитальных вложений по всем вариантам, за исключением варианта с минимальным сроком, а коэффициент приведения — как разность между сроком окончания мероприятия по рассматриваемым вариантам и вариантам с минимальной продолжительностью производственного процесса.

Чтобы оценить значение фактора времени, используется расчет эффективности капитальных вложений при сравнении вариантов с длительным и коротким сроком более предпочтителен, если время ( $T$ ) между завершением его строительства (реконструкции) и полной окупаемостью капитальных вложений по длительному варианту окажется больше срока окупаемости капитальных вложений по короткому варианту с учетом фактора времени, т. е. при

$$T > \frac{K}{CE}$$

где  $K$  и  $\Pi$  — капитальные вложения и прибыль короткого варианта;

$E$  — показательная функция, учитывающая фактор времени.

Статистика обработанных данных по малым и средним предприятиям НРБ показала, что их ускоренное развитие в отдельных отраслях легкой и пищевой промышленности предпочтительно при  $T$  больше 0,5—1 года, в машиностроении — если  $T$  больше 2 лет, на предприятиях биотехники, науки и научного обслуживания — если  $T$  больше 3,5—5 лет.

Малые предприятия способствуют научно-техническому прогрессу еще и потому, что позволяют в сжатые сроки обеспечить быструю организацию производства видов дефицитной продукции, в основном индивидуально и мелкосерийно, удовлетворяют региональные потребности по мере переработки местного сырья, отходов производства.

В условиях функционирования рынка на малых предприятиях можно скорейшим образом менять ассортимент продукции, что в свою очередь, требует уменьшения изменения в области техники и технологии. В этой связи само функционирование рынка, конкуренции на нем, являются стимулом для развития и освоения научно-технических достижений на производстве.

Малые предприятия способствуют прежде всего решению региональных отраслевых и межотраслевых проблем. Поэтому следовало бы рассмотреть вопрос о создании при необходимости (без увеличения численности управленческого персонала) территориальной межведомственной организации с целью оказания таким предприятиям помощи в процессе строительства, материально-технического снабжения, обеспечения транспортом и отбора наиболее эффективных проектов их развития. Эти организации не должны подменять отраслевые органы управления и осуществлять непосредственное руководство предприятием, а лишь создавать благоприятные условия для их эффективной деятельности.

Важным является и социальный аспект создания МП. В условиях перехода к регулируемой рыночной экономике, коренных изменений в обществе, разветвленная сеть МП во всех отраслях народного хозяйства позволит вовлечь в производство высвобождаемую рабочую силу.

Определенной закономерностью в экономике наиболее развитых капиталистических стран и стран Восточной Европы является увеличение доли мелких и средних фирм и оказание им всесторонней поддержки со стороны государственных органов и даже крупных фирм.

Переход работника из категории наемного персонала в собственное «дело» влечет для крупной фирмы снижение издержек на содержание громадного управленческого аппарата, сокращение расходов на социальное обеспечение, подготовку и переквалификацию кадров. В странах с более слабой экономикой мелкое предпринимательство — это прежде всего, канал для решения проблемы безработицы и увеличения местного товарного производства.

Политика поддержки мелкого предпринимательства выгодна и государству в целом, так как позволяет снять прямое противопоставление капитала наемному труду. Поэтому за рубежом создаются, в том числе с участием государства, местных органов власти, крупных фирм и банков, специальные «инкубаторы» новых бизнесменов. В Великобритании и Италии, например, начинающий предприниматель может получить бесплатно или с довольно-таки высокой скидкой консультационную помощь в вопросах начала или продолжения предпринимательской деятельности, в том числе конкретные рекомендации о том, как выйти на рынок, в чем он нуждается, где найти деловых партнеров и т. д. Кроме того, он может попробовать себя в практическом деле, получив в аренду по приемлемым ценам помещение и необходимое оборудование для того, чтобы начать собственный бизнес.

Немаловажное значение имеет и социальный аспект деятельности малых предприятий, что находит отражение также в насыщении рынка товарами народного потребления, необходимыми для жизнедеятельности людей; приближении производства продукции к месту сосредоточения трудовых ресурсов; способствуя развитию производительных сил малых и средних городов, разукрупнению больших городов, созданию благоприятных условий труда и быта посредством оказания различных платных услуг. Кроме того, на малых предприятиях, когда численность людей ограничена, появляется возможность создания коллектива единомышленников с благоприятным психологическим климатом. И малые

предприятия позволяют вовлекать в общественное производство свободные трудовые ресурсы. Конечно, все эти и другие социальные задачи, решение которых обуславливает создание малых предприятий, требуют особого изучения. Мы бы хотели особо отметить значение малых предприятий в подготовке кадров.

Известно, что непрерывный рост уровня и совершенствование профессиональной подготовки работников становятся одним из важнейших факторов повышения эффективности общественного производства. Однако уровень решения этих задач не всегда соответствует возросшим требованиям. Отсюда необходимость совершенствования работы по образованию, подготовке и переподготовке кадров выросла в крупную государственную проблему.

Очевидно, при создании рынка и его функционировании появляется необходимость в подготовке специалистов по новым профессиям, т. к. конкуренция требует частой сменяемости продукции, техники и технологий, могут также образовываться новые отрасли хозяйствования. В силу ориентированности малых предприятий на рыночные изменения, им легче и проще решать задачи по переподготовке кадров, совмещению профессий на самих предприятиях, без особых государственных затрат.

Целесообразно организовывать центры по подготовке и переподготовке кадров как финансируемых со стороны государства, так и на долевых началах самими малыми предприятиями. Данную организационную работу можно возложить на Союз малых и средних предприятий или Центр малых предприятий, которые созданы в настоящее время. Следует учитывать также то, что при создании совместных предприятий с зарубежными предпринимателями необходимость в них будет ощущаться еще острее.

Малые предприятия могут служить своеобразным полигоном для обкатки молодых начинающих бизнесменов, вчерашних выпускников вузов и школ менеджеров. На крупном предприятии, проходя все ступени иерархической лестницы, руководитель достигает определенного уровня, на котором он может принимать вполне самостоятельное ответственное решение, уже в достаточно зрелом возрасте (обычно после 40 лет). В это

время человек, обладающий определенным, не всегда положительным жизненным опытом труднее воспринимает нововведения, теряет способность принимать нестандартные, радикальные решения.

На малых предприятиях способные менеджеры ищут реальные возможности попасть в руководящее кресло и обрести желанную свободу принятия решений буквально через несколько лет после завершения обучения, обладая при этом необходимым современными знаниями и необремененные грузом стереотипов.

### 1.3. СУЩНОСТЬ И ЗАДАЧИ СОЗДАНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

Переход к регулируемым рыночным отношениям, поддержка предпринимательства требуют ускоренного создания сети малых предприятий, способных кардинально перестроить структуру управления экономикой, предоставить широкую свободу выбора и дополнительные рабочие места, обеспечить быструю окупаемость затрат, оперативно реагировать на изменения потребительского спроса. Не случайно же в США, например, только в промышленности действуют около 2 млн. малых предприятий. По оценке первого заместителя Председателя Верховного Совета РСФСР Р. Хасбулатова, только в России в ближайшие полгода следовало бы создать 1,5—2 млн. малых предприятий. По расчетам эстонских специалистов, число таких предприятий в республике в ближайшее время увеличить в 20 раз.

Конечно, в любом государстве, независимо от формации, отношений собственности, крупное производство составляет безусловную основу экономики и, прежде всего, ее базовых отраслей. Но, как показывает практика, оно не всегда может удовлетворить все многообразие индивидуальных потребностей, особенно в условиях непрерывного роста их дифференциации, не может угнаться за колебаниями потребительского спроса, «капризами» моды. Поскольку многие человеческие потребности преимущественно индивидуальны, зачастую их проще удовлетворить не крупным производством, а малым, использующим в частности семейный или индивидуальный труд.

Как показывает мировой опыт, малые предприятия экономически целесообразны в мелкосерийном и вспомогательном производстве (переработка вторсырья, производство товаров народного потребления и т. д.), для оказания услуг различного характера предприятиям и населению, в определенных видах транспорта и в розничной торговле.

Развитие малых предприятий способствует улучшению региональной структуры производства, создает предпосылки для автономного обеспечения территории товарами и услугами локального потребления, позволяет более рационально использовать трудовые ресурсы, ускоряет социально-экономическое развитие. Следует отметить, что при организации малых предприятий

См.: Экономика и жизнь, № 45, 1990, ноябрь.

создаются предпосылки для более полного использования местных обычаев, обрядов, сохранения и дальнейшего развития национального культурного наследия.

Весь опыт унитарной государственности в нашей стране свидетельствует, что политика, игнорирующая конкретные социально-экономические, национальные, психологические, демографические, географические, природно-климатические и другие объективные различия регионов, обречена в конечном итоге на провал. Например, неучет этих особенностей при развитии экономики Узбекистана привели к нарушению комплексности развития республики, глубоким структурным диспропорциям, снижению эффективности использования ресурсов. Как следствие всего этого обострились социальные проблемы, не сокращается разрыв со средним союзным уровнем по всем основным показателям благосостояния населения, резко ухудшилась экологическая обстановка в ряде регионов Узбекистана. Республику по уровню потребления отстает от Союза примерно в два раза. Это означает, что Узбекистан в два раза хуже обеспечен больницами, школами, детсадами. Среднемесячная денежная заработная плата рабочих и служащих по Узбекистану за первое полугодие 1990 г. составила 197 руб. против 257 руб. по Союзу в целом. Оплата труда колхозников соответственно 135,7 и 180 руб.<sup>1</sup>

В комплексе мер по решению накопившихся экономических и социальных проблем в республике, кардинальному изменению мотивации к труду, более полному использованию ресурсов и сырья, переход к рыночной экономике является реальным выходом из кризисной ситуации. Стабилизация экономики и вхождение в рыночные отношения прежде всего зависят от уровня приватизации, структурной перестройки экономики.

Как известно, структурная перестройка на Западе осуществляется одновременно по четырем направлениям экономического роста: социально ориентированному, ресурсосберегающему, наукоемкому и экологически защитному. Практика рыночной экономики показывает, что решение проблемы структурной перестройки экономики прежде всего зависит от «малого бизнеса», а не от крупных гигантов-монополистов. Одновременно с

<sup>1</sup> Правда Востока, 1990, 29 июля; Экономика и жизнь, 1990, август.

этим «малая» экономика содействует изменению социально-экономической и созданию рыночных структур общественного производства.

В «Основных направлениях стабилизации народного хозяйства Узбекистана и принципах вхождения в рыночную экономику» намечается процесс приватизации осуществлять исключительно в интересах трудовых коллективов, на основе поэтапного апробирования этого процесса на примере мелких и средних предприятий.

Необходимость создания сети малых предприятий определяется также следующими моментами:

а) во-первых, при переходе экономики к рынку уже выявились предприятия, и организации, которым не миновать банкротства. Учреждение малых предприятий позволит найти хозяев для имущества закрывающихся предприятий и — что, может быть, еще важнее — даст рабочие места для миллионов людей;

б) во-вторых, появление малых предприятий позволяет пробить брешь в глухой стене монополизма крупных предприятий, преобразить рынок потребительских товаров, ускорить развитие объектов инфраструктуры;

в) в-третьих, малые предприятия станут основой инновационного комплекса экономики. Небольшие, узкопрофильные предприятия, более чуткие к новому, займутся внедрением и продажей новинок, поставкой их как потребителю, так и крупным предприятиям, не заинтересованным в собственном производстве небольших серий изделий;

г) в-четвертых, зарубежный капитал, привлекаемый с помощью совместных предприятий, представляет главным образом мелкие и средние фирмы, рискующие сравнительно небольшими инвестициями.

В чем же мы видим основные преимущества малых предприятий перед крупными?

Это, прежде всего:

— относительно короткие сроки строительства и освоения проектных мощностей;

— простота управления и приспособляемость к требованиям рыночной экономики;

— большая гибкость в отношении номенклатуры и ассортимента продукции, технологии производства;

— меньшие издержки на транспортировку сырья и готовой продукции;

— лучшая приспособляемость к использованию вторичного сырья и к рассредоточению источников трудовых, первичных сырьевых, энергетических ресурсов;

— преимущества в решении социальных вопросов, таких как повышение самообеспеченности районов в различных видах продукции, учет экологической среды малых и средних городов, содействие в выравнивании условий жизни на территории, уменьшение оттока населения в крупные города, приближение товаров к потребителю.

Накопленный положительный опыт СССР и других стран позволяет выделить основные задачи, которые позволяют решать вновь создающиеся малые предприятия.

Так, без существенных капиталовложений можно значительно расширить производство многих потребительских товаров и услуг, учитывая при этом изменения рыночного спроса. Шире использовать небольшие местные источники сырья и отходы крупного производства.

Через малые предприятия в производство, особенно в сферу услуг, вовлекаются пенсионеры, учащиеся, домохозяйки, инвалиды, а также трудоспособные граждане, желающие трудиться после основного рабочего времени. Создание на малых предприятиях дополнительных рабочих мест особо важно в условиях избытка трудовых ресурсов в ряде регионов страны.

Малые предприятия позволяют приблизить производство товаров и услуг к потребителям, что особенно важно для жителей малых городов и сельской местности. Тем самым сокращаются транспортные расходы по доставке товаров на периферию из крупных промышленных центров; несколько выравниваются условия жизни людей в населенных пунктах различных масштабов. Такое положение способствует оптимальному размещению производства, ограничивает чрезмерное увеличение размеров крупных городов.

В производство на малых предприятиях вовлекается часть материальных и финансовых средств населения, использовавшихся ранее исключительно для личного потребления. Причем, это участие может проявляться в различных формах.

Малые предприятия создают позитивную альтернативу

тиву «теневой экономике» путем насыщения рынка товарами и услугами, служившими ранее исключительной монополией «теневиков». Но пожалуй самое важное в процессе создания малых предприятий, — это разгосударствление предприятий, т. е. отход от монопольного положения государственной собственности во всех сферах производства и потребления.

Развитие сети малых предприятий создает условия для более заинтересованного внедрения достижений науки и техники в производство. В настоящее время получается парадокс: с одной стороны, всеми признается, что научно-технический прогресс (НТП) основа для развития производства, с другой — отсутствуют достаточные стимулы ускорения НТП и внедрения его результатов в производство, использования передовых методов организации и управления производством.

Малые предприятия способствуют возрождению духа предпринимательства, чувства хозяина, воспитывают ответственность за дело.

Воспроизводственные процессы на малых предприятиях и производствах занимают, по сравнению с крупными, значительно меньше времени. Благодаря резкому сокращению сроков от начала разработки проекта до производства продукта, сравнительно небольшим затратам на техническое оснащение и целесообразную перепрофилизацию, а также ускоренной окупаемости капитальных вложений малые предприятия могут служить эффективным рычагом оперативного насыщения рынка товарами и услугами.

В условиях рыночной экономики это и будет определять основные предпосылки необходимости создания малых предприятий.

#### 1.4. РЫНОЧНЫЕ ОТНОШЕНИЯ И МАЛЫЙ БИЗНЕС

Рыночная экономика, необходимость перехода к которой уже ни у кого не вызывает сомнения, является весьма сложной системой. Поэтому сегодня не все еще до конца понимают, что же это такое, рыночная экономика? Когда же, наконец, мы получим от нее отдачу после неизбежных жертв? Какова роль малого бизнеса в становлении рынка?

Попытаемся разобраться в этом, не претендуя однако на исчерпывающие ответы и абсолютную истину. Начнем, как бы первый урок в школе рыночной экономики.

С чего же начать? На наш взгляд, лучше всего — с ответа на вопрос: с чего начинается рынок? «В любом учебнике по маркетингу, — отметил в своем выступлении Президент союза предпринимателей и арендаторов, народный депутат СССР П. Г. Бунич, — первая строка такова: торговля возникает тогда, когда предложение больше спроса».

Несколько пояснений. Слово «маркет» в переводе с английского означает рынок. Соответственно «маркетинг» — это деятельность в сфере рынка, торговли, продажи, покупки товаров.

А теперь о главном в нашей исходной позиции: ключ к пониманию всего лежит в соотношении между предложением товаров и спросом на них. Чтобы создать рыночную экономику нужно достичь превышения предложения над спросом. Только предложение, превышающее спрос, способно создать механизм эффективной мотивации труда и здоровой конкуренции предприятий.

Чтобы понять, что такое рыночная экономика, начнем с экономики. В буквальном смысле слова, экономика — это искусство ведения хозяйства. Она включает ряд звеньев: производство товаров, обмен ими на рынке, их распределение и потребление. Нас, прежде всего, интересуют производство и рынок.

Производство — это определяющее, создающее звено экономики, поскольку оно создает товары. Нет товаров — нечего продавать, распределять и потреблять. Рынок — это в политэкономическом значении сфера товарного обмена, связанная с предложением и спросом на товары.

Существуют разные виды рынков: рынок предметов труда, рынок рабочей силы, рынок идей, рынок капиталов, рынок жилья и другие. Мы будем рассматривать в основном рынок товаров народного потребления — потребительский рынок, который кровно связан с интересами трудящихся, всего населения, а поэтому его проблемы ближе читателям.

Производство и рынок тесно взаимосвязаны. Производство насыщает рынок товарами. Рынок тоже воздействует на производство, но по-разному. Вот здесь мы и подошли к непосредственному предмету рассмотрения — рыночной экономике.

То, что мы имеем сейчас, это наша нерыночная экономика. Каковы ее признаки? Предложения почти никакого, зато спрос огромный.

В результате дефицит и километровые очереди.

Существует не нормальная торговля товарами, а их жесткое директивное нормирование, фондирование, распределение «сверху» государственными органами. В таких условиях регулятором производства — сколько и каких товаров производить — является план. Рынок же, когда спрос превышает предложение, не является регулятором производства, то есть он пассивен. Это и есть наша «родная» административно-командная система управления, от которой мы хотим и должны избавиться.

Настоящая рыночная экономика существует в условиях капиталистического хозяйствования. Здесь развитые страны, особенно в последние десятилетия, достигли больших успехов как в производстве товаров, так и в уровне жизни подавляющего большинства населения.

Рыночная и нерыночная экономика, как говорят в Одессе, «две большие разницы». При рыночной экономике регулятором производства является рынок, а не планы, утвержденные министерствами, которые при всем желании не способны достаточно полно учесть многообразие интересов покупателей. Подлинная же свободная торговля, когда предложение значительно превышает спрос, рождает позитивные механизмы мотивации труда и конкуренции предприятий, то есть активно воздействует на рост производства и его эффективность.

На митингах, а то и в печати, нередко провозглашается лозунг: никакой регулируемой рыночной экономики, даешь свободный рынок! Это призыв политиков, но не науки.

Известно, что даже капиталистическое хозяйство регулируется государством, банками, ассоциациями предприятий, различными фондами. Примеров много: налоговые льготы, дотации фермерам, государственные цены на ряд товаров, антиинфляционные регулирование зарплаты, особая поддержка важных научно-технических программ, антимонопольное законодательство и т. д. Например, страны — члены ОПЕК устанавливают единые цены на нефть и квоты ее добычи.

Все это позволяет устранить хаос в производстве рыночную стихию, то есть снижать «минусы» свободного рынка и развивать «плюсы» регулируемой экономики. В значительной мере именно это во второй половине 20 века позволило развитым капиталистическим странам уйти от кризисов перепроизводства, повысить эффективность экономики и уровень благосостояния своих народов.

Становится очевидным, сколь необходимо регулирование рыночной экономики у нас. Причем, не только на ранней стадии создания рынка, но в период ее полнокровного функционирования.

Переход к рынку — не самоцель, а средство создания объективных механизмов эффективной мотивации деятельности предприятий и труда их работников, а на этой основе развития здоровой конкуренции предприятий в сфере производства и сбыта товаров.

Если существует превышение предложения над спросом, возникают трудности со сбытом товаров. В таких случаях предприятия-производители и торговцы для того, чтобы увеличить продажу товаров, должны максимально удовлетворять интересы покупателей. То есть нас с вами: в соответствии со спросом увеличивать выпуск товаров, расширять их ассортимент, повышать качество товаров, а также хорошо, культурно обслуживать покупателей. Торговля должна постоянно испытывать страх потерять покупателя.

Ни о чем подобном нельзя и мечтать тогда, когда спрос значительно превышает предложение товаров. Производители, повышая цены, могут получать высокие прибыли, даже снижая выпуск товаров; за «дефицитом» выстраиваются огромные очереди, люди готовы покупать товары пониженного качества, терпят грубость продавцов или обращаются к спекулянтам тем самым, сами того не желая, поощряя их деятель-

ность. Хорошо, тут мы разобрались. А как насчет конкуренции? Чтобы победить в конкуренции по сбыту товаров, их производители и продавцы будут вынуждены снижать цены. Что для этого потребуется? Прежде всего повышать эффективность производства на основе научно-технического прогресса и режима экономии, чтобы пониженные цены все же обеспечивали предприятиям достаточно высокую прибыль. При этом цены на новые и высококачественные изделия, несомненно могут расти, но так, чтобы стоимость единицы потребительских свойств изделий неуклонно снижалась. Это тоже выгодно покупателям.

Спрос выше предложения является главным побудителем спекуляции. Наоборот, превышение предложения над спросом предельно сужает сферу их деятельности.

Таким образом, рыночная экономика работает в интересах покупателей, населения, а также в интересах производства, заставляя повышать его эффективность. Начинает действовать цепочка: рост эффективности производства — высвобождение в результате этого производственных ресурсов — направление их на дальнейший рост производства средств производства, необходимых для увеличения выпуска товаров народного потребления — повышение народного благосостояния.

Сегодня же наше производство не имеет объективных стимулов к удовлетворению интересов покупателей и росту эффективности работы предприятий. Административные нажимы и призывы к сознательности, как показал опыт десятилетий, так и не дали нужных результатов.

Однако нельзя идеализировать рыночные стимуляторы труда. Медаль, как известно, имеет две стороны. С одной стороны, действительно усилится поощрение высокопродуктивного труда лучших работников. С другой же стороны, угроза безработицы или снижения зарплаток усилит экономическое принуждение к высокопроизводительной работе. Все это послужит более полной реализации принципа распределения по результатам труда. Есть надежда, что мы сумеем наконец-то сокрушить непобедимую доселе уравниловку при оплате труда.

Конечная цель рыночной экономики — рост народного благосостояния. В переходный же период произойдет дифференциация доходов различных групп трудящихся и населения. Сразу же начнет повышаться уровень жизни генераторов эффективных научных и технических идей (ученых, конструкторов, инженеров, изобретателей), удачливых предпринимателей всех видов, эффективных управленческих инициатив и активных деловых людей, а также работников предприятий добившихся высоких результатов в своей хозяйственной деятельности.

Неизбежно снижение доходов произойдет у работников плохо работающих и разоряющихся предприятий, а также у временно безработных, несмотря на то, что пособия, которые будут несомненно меньше, чем прежние заработки. Значит, многое будет зависеть от самих работников и коллективов, их инициативы, активности, высокопроизводительного труда, результатов работы.

Только тогда, когда будут созданы механизмы эффективной мотивации труда и здоровой конкуренции на основе демонаполизации производства, активно заработают два основных пути роста народного благосостояния. С одной стороны, рост эффективности общественного производства позволит ускоренно наращивать выпуск товаров народного потребления. С другой стороны, конкуренция заставит предприятия снижать цены, в том числе розничные.

Если быть честным, то придется несколько разочаровать тех энтузиастов, которые считают наш грядущий рынок манной небесной. Большой знаток рыночной экономики Маргарет Тэтчер как-то сказала: «В Советском Союзе пытаетесь сделать в течение, скажем, 5—10 лет то, на что нам понадобились столетия».

Действительно, относительно быстро с помощью указов, законов можно снизить спрос на товары. Здесь нужны только умные управленческие решения. Другое дело увеличить в несколько раз производство, предложение и потребление товаров, да еще высококачественных и разнообразных. Для этого потребуются столетия, то годы напряженного труда тысяч генераторов научно-технических идей, десятков тысяч

предпринимателей и миллионов рядовых тружеников. (Если нам, конечно, удастся заимствовать и рационально использовать передовой опыт, накопленный развитыми странами).

Экономика без рынка создает антистимулы к труду, рынок без конкуренции дает все же недостаточно сильные стимулы. Только пара — рынок и конкуренция — способная родить объективный, саморегулирующийся, наиболее действенный механизм мотивации:

— рынок с его предложением выше спроса заставит производство и торговлю работать на удовлетворение интересов потребителей;

— конкуренция между людьми за лучшие рабочие места с ее угрозой безработицы заставит их высокопроизводительно трудиться;

— конкуренция между предприятиями за сбыт продукции с ее угрозой разорения потребует высокой прибыльности в работе и снижения цен;

— все это вместе приведет к росту эффективности общественного производства, который тождественен повышению народного благосостояния.

Одной из важнейших задач в период перехода к рыночным отношениям является упорядочение потребительского рынка. Половина рыночных фондов потребительских товаров и продовольствия в Узбекистане обеспечивается за счет доставки их из других регионов страны, а также импорта. С учетом ресурсов, завозимых в Узбекскую ССР и вывозимых из нее, дефицит составляет 35 процентов.

По расчетам специалистов, отложенный спрос населения республики составляет 8—9 млрд. рублей, и каждый год этот показатель возрастает на 600—800 млн. рублей. До конца 1990 года он может увеличиться более чем на 1 млрд. рублей.

В короткие сроки переходного периода добиться значительного увеличения производства товаров и услуг населению традиционными методами просто невозможно. По этой причине для стабилизации товарного предложения и созданию рыночной инфраструктуры следует развивать малый бизнес. Как показывает практика стран с рыночной экономикой, малый бизнес является важнейшим секретом полноценного рынка.

Малый бизнес, являясь значительно более мобильным, чем крупный, более эффективно подключается

<sup>1</sup> См.: Правда, 1990, 27 августа.

к использованию достижений НТП, быстрее приспосабливается к меняющимся требованиям рынка, наиболее подготовлен идти на оправданный коммерческий риск.

Однако конкуренция между мелкими предприятиями носит достаточно жесткий характер, приводит к сокращению «жизненного цикла» многих мелких предприятий. Это тоже, своего рода, закон «малого бизнеса». Примерно 7 из 10 таких предприятий прекращают деятельность в течение первых пяти лет существования. Но в подавляющем большинстве случаев они не становятся банкротами. Капитал переключается на производство других, как правило, новых видов товаров и услуг. Происходит непрерывное расширение рынка, меняется структура платежеспособности спроса, а это, в свою очередь, обеспечивает динамизм всего хозяйства.

Малый бизнес, «открывающий» новый вид товара или услуг, начинает заполнять появившуюся «потребительскую нишу», расширяет свое производство, может стать средним, а при благоприятных условиях — и крупным.

Таким образом, малый бизнес, способствуя стабилизации потребительского рынка, усилению воздействия потребителя на производство, преодолению отраслевого и регионального монополизма, расширению экспортного потенциала, оздоровлению финансов, создает условия для становления нормальных рыночных отношений. Они станут важным фактором расширения сферы приложения труда, позволят укрепить экономическую базу местных Советов народных депутатов и увеличат их возможности в решении региональных экономических задач.

## МЕСТО МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИСТЕМЕ

### 2.1. КЛАССИФИКАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ: КРУПНЫЕ, СРЕДНИЕ И МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ

Вопрос об оптимальных размерах предприятий долгие годы не сходит со страниц экономической литературы.

В экономической практике нашей страны и стран Восточной Европы преобладала гигантомания, которая давала лишь краткосрочные эффекты, а в длительной перспективе привела к значительному отставанию технического потенциала, в то время как в капиталистических странах малые предприятия превратились в мощный фактор НТП.

Следует отметить, что в различных странах с учетом экономических, региональных и социально-политических особенностей, понятия крупных, средних и малых предприятий весьма различны.

Международный опыт убедительно свидетельствует о том, что с развитием специализации и кооперирования производства происходит расширение диапазона эффективных размеров предприятий, наблюдается устойчивый симбиоз гигантских и совсем маленьких фирм.

Так, соотношение предприятий различных размеров в производстве продукции отдельных отраслей обрабатывающей промышленности США выглядит следующим образом:

Таблица 1

Отрасли промышленности	Соотношение крупных, средних и мелких предприятий во всей товарной продукции, в %
1	2
Машиностроение	64 : 26 : 10
Черная металлургия	78 : 19 : 3
Лесная промышленность	12 : 58 : 30
Текстильная	12 : 25 : 63
Радиотехническая	64 : 33 : 3
Пластмассовая	4 : 73 : 23
Нефтеперерабатывающая	34 : 43 : 23
Швейная	34 : 59 : 7
	7 : 53 : 40

Для важнейшей отрасли Швеции — машиностроения — характерно сочетание крупных и мелких предприятий. С одной стороны, примерно 3/4 предприятий имеют менее 50 работников, с другой — из 5 крупнейших концернов страны на долю отрасли приходится 4<sup>1</sup>.

Размер предприятий — это количество сосредоточенного на предприятии живого и овеществленного труда, используемого для выпуска продукции. Размер предприятия выражает производственный аппарат в действии, т. е. количество средств труда и рабочей силы.

Существующие статистические группировки предполагают, как правило, следующие основные взаимосвязанные показатели размеров предприятий: средняя численность (число занятых), объем производственных фондов (размер капитала), объем валовой продукции (объем продаж).

Для отнесения того или иного предприятия к ряду крупных, средних или мелких необходимы соответствующие критерии. Сложность их определения состоит в том, что они не могут быть равнозначными для всех сфер и отраслей хозяйства. При выработке указанных критериев должны быть учтены особенности производства в каждой конкретной отрасли или группе близких по основным производственным характеристикам отраслей.

В этом плане значительный интерес представляет классификация мелких и средних фирм, принятая в бывшей ФРГ. Принимаются два показателя: число занятых и годовой объем продаж. Разброс же их числовых значений по отраслям представлен в таблице.

Т а б л и ц а

Отрасль	Число занятых, чел.	Годовые продажи, млн. марк.
Промышленность		
мелкие	0--50	до 2 млн.
средние	50—499	от 2 до 25 млн.
крупные	свыше 500	25 млн. и выше
Транспорт и связь:		
мелкие	до 2	до 100 тыс.
средние	3—49	от 100 тыс. до 2 млн.
крупные	50 и выше	2 млн. и выше
Розничная торговля:		
мелкие	до 2	до 500 тыс.
средние	3—49	от 500 тыс. до 2 млн.
крупные	50 и выше	10 млн. и выше

<sup>1</sup> Schwedens Werkstattindustri sieht schwarz // Nachr. Ausschuss hand.— 1990.— 53, № 76.

В Японии при отнесении к группам мелких и средних предприятий за основу приняты размеры капитала, численность работающих и отраслевая принадлежность.

В добывающей и обрабатывающей промышленности, на транспорте и в связи, строительстве к мелким и средним относят предприятия с капиталом до 100 млн. йен (650 тысяч долларов) и численностью работающих до 300 человек, в оптовой торговле — соответственно до 30 млн. йен (200 тысяч долларов) и до 100 работающих, в розничной торговле и сфере услуг — до 10 млн. йен (66 тысяч долларов) и до 50 работающих. Особо выделяется группа малых предприятий в производственных отраслях — до 50 работающих, в торговле и сфере услуг — до 5 работающих.

В нашей стране принят пока единственный критерий отнесения предприятия к категории малых — это численность персонала.

Первоначально комиссией по совершенствованию хозяйственного механизма при Совете Министров СССР (протокол № 14 от 6 июня 1989 г.) к малым были отнесены предприятия, имеющие безцеховую структуру управления с численностью персонала, как правило, не превышающей 100 человек.

Однако первые шаги новых предприятий потребовали более гибкого подхода к определению предельной численности работающих в малых предприятиях.

В соответствии с Постановлением Совета Министров СССР от 8 августа 1990 года № 790 «О мерах по созданию и развитию малых предприятий» к малым предприятиям относятся: вновь создаваемые и действующие предприятия:

- в промышленности и строительстве — с численностью работающих до 200 человек;
- в науке и научном обслуживании — с численностью работающих до 100 человек;
- в других отраслях производственной сферы — с численностью работающих до 25 человек;
- в розничной торговле — с численностью работающих до 15 человек.

С учетом региональных особенностей законодательством союзных и автономных республик определяется в качестве равнозначного критерия объем хозяйственного оборота по показателю, в наибольшей степени соответствующему специфике отрасли и виду деятель-

ности, а также может устанавливаться меньшая (по сравнению с предусмотренной настоящим постановлением) предельная численность.

Предприятия, осуществляющие несколько видов хозяйственной деятельности (многопрофильные), относятся к малым по критериям того вида деятельности, который занимает наибольшую долю в объеме реализации продукции (работ, услуг).

При создании малых предприятий в нашей стране необходимо учитывать региональные особенности развития народного хозяйства.

Следует отметить факторы, которые так или иначе будут влиять на создание малых предприятий:

- существенные различия в технико-экономическом уровне производства, развитии социальной инфраструктуры, непроектной сферы, квалификационном уровне работников на крупных, средних и малых предприятиях;

- тенденции демографического развития (избыточные трудовые ресурсы в республиках Средней Азии и на юге Казахстана, в Закавказье, в Молдове);

- регионы с низким приростом населения и ограниченным трудовым потенциалом — республики Прибалтики, Белоруссия, ряд районов РСФСР и УССР;

- объективная необходимость повышения темпов внедрения достижений НТП (как основного пути решения экономических, социальных и других задач), во всех регионах и улучшения условий труда на различных предприятиях;

- постоянное поддержание сбалансированности между темпами роста трудовых ресурсов и воспроизводством рабочих мест, анализ и планирование которой обеспечивается на основе расчетов нормативов продукции (услуг).

Оптимальные размеры предприятий должны определяться не только внутрипроизводственными факторами (снижение издержек производства внутри предприятия, повышение эффективности производства), но и прежде всего, внешними (районными) факторами. Следует подчеркнуть, что оптимальные размеры предприятий, в том числе и малых, не абсолютны по своей природе, а поэтому не могут устанавливаться вне времени и вне района размещения. Такой подход имеет важное методическое и практическое значение.

В противном случае возможно установление по шаблону одних и тех же «оптимальных» размеров предприятий для всех регионов страны, без учета специфики каждого из них, о которой упоминалось выше.

Региональные факторы, такие, как наличие сырьевых и трудовых ресурсов, топливно-энергетической базы, транспорта, соотношение между производством и потреблением, территориальная организация производства и другие, существенно влияют на выбор оптимальных размеров предприятия, техники и технологии производства.

Степень этого влияния различна для предприятий разных отраслей и разных территориальных условий. В каждом конкретном случае отдельные районные факторы могут оказывать определяющее влияние. Неучет региональных факторов может привести к весьма негативным последствиям — значительным народнохозяйственным потерям. Очевидно, в малых городах целесообразно строительство небольших предприятий с учетом имеющихся у них трудовых и сырьевых ресурсов (в нашей практике имеются отрицательные примеры пустующих заводов, комбинатов, когда строительство велось без учета наличия необходимых трудовых ресурсов, а ввозимые работники из других районов страны не решали проблему заполнения рабочих мест).

При создании малых предприятий, преимущественно специализированных на производстве товаров народного потребления, оказании платных услуг населению, необходимо учитывать Закон о занятости, который должен приниматься на сессии Верховного Совета СССР.

Например, создание сети малых предприятий с учетом региональных особенностей трудоизбыточных республик Средней Азии, позволяет решать ряд сложных и острых социально-экономических проблем:

- шире вовлекать в общественное производство свободные трудовые ресурсы;

- повышать материальный, культурный и профессиональный уровень населения, в первую очередь местной молодежи;

- приближать промышленное производство к месту проживания трудовых ресурсов, учитывая их малую мобильность;

— полнее удовлетворять потребности населения в товарах народного потребления;

— способствовать развитию производительных сил малых и средних городов, сельских населенных пунктов, а в целом повышать эффективность народного хозяйства, что крайне важно для региона;

— ускорить формирование национального рабочего класса и др.

В современных условиях возникает проблема трудоустройства рабочей силы, высвобождающейся в результате внедрения хозрасчетных отношений, конверсии, сокращения аппарата управления и т. д. Данная проблема актуальна прежде всего для крупных городов и европейской части страны, где уровень концентрации трудовых, производственных, финансовых ресурсов очень высок.

## 2.2. ПУТИ ОБРАЗОВАНИЯ И ФОРМЫ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯ. СФЕРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Анализируя зарубежный опыт образования малых и средних предприятий (МСП), можно выделить в укрупненном виде следующие основные пути, характерные для большинства зарубежных стран:

1. Выделение структурной единицы из более крупного предприятия, фирмы, концерна.
2. Создание МСП (фирмы) одним или несколькими предприятиями (фирмами) на паевых началах для выпуска определенной продукции (услуг) в интересах и под финансовым контролем пайщиков (учредителей).
3. Создание МСП (фирмы) на основе частной инициативы одного или нескольких «физических лиц».

Очевидно, что выбор путей образования и форм организации МСП в значительной степени определяется целями, стоящими перед его учредителями, уровнем развития экономики и общественно-политическим строем в данной стране, а также другими факторами.

Остановимся подробнее на особенностях создания и деятельности МСП в ведущих капиталистических и ряде стран Восточной Европы.

Сферы деятельности МСП в США довольно разнообразны. Наибольшее число рабочих мест в последнее десятилетие возникло в традиционной области мелкого бизнеса — сфере услуг (53,5 процента). Более половины этого прироста пришлось на предприятия с числом занятых до 500 человек. Это, прежде всего, деловые услуги, здравоохранение, образование, консультирование по юридическим и правовым вопросам, социальные услуги, ремонт автомобилей. Крупные предприятия имеют дело с массовыми и более менее унифицированными процессами (стирка и чистка больших партий белья и одежды для предприятий промышленности и сферы услуг, аренда и обслуживание автомобилей для бизнесменов в аэропортах и гостиницах и т. п.). Крупные предприятия гораздо реже имеют дело непосредственно с человеком, а чаще — с другими предприятиями сферы услуг. Их деятельность направлена на вещь, что облегчает применение стандартных технологий.

Второе место по росту числа занятых занимает розничная торговля (2,4 млн. дополнительных рабочих мест). Однако основную роль здесь играли и играют крупные фирмы (расширение действующих и создание новых предприятий дало 75 процентов дополнительных рабочих мест в этой отрасли. Если экспансия крупного бизнеса в розничной торговле сохранится, то вскоре она будет в основном контролироваться крупным бизнесом, что по мнению американских экономистов, отвечает интересам потребителей — лучшее качество, более низкие цены и т. д.).

В обрабатывающей промышленности США 1980—1986 годы доля занятых на предприятиях с числом работающих менее 100 человек увеличилась с 18,1 процента до 23,7 процента, в фирмах с числом занятых более 500 человек — сократилась с 67,3 процента до 62,6 процента. Рост мелкого бизнеса наблюдается во всех отраслях обрабатывающей промышленности, кроме пищевой и табачной.

В строительстве ускоренный рост занятости в мелких и очень мелких фирмах стал единственным источником совокупного прироста рабочих мест в строительстве.

Приведенные данные свидетельствуют о большой гибкости мелкого бизнеса. Даже в период спада и зстоя (1982—1984 годы), когда крупные фирмы обрабатывающей промышленности практически прекратили наем, мелкие его продолжали. Иными словами, в период спада, зстоя, и на ранних стадиях подъема мелкое предпринимательство выступает серьезным фактором обеспечения занятости.

В странах Восточной Европы наибольшее распространение получили следующие основные формы МСП:

1. Самостоятельные МСП, производящие конечную продукцию.

2. МСП в составе объединений или комбинатов (занимающиеся преимущественно производством узлов, деталей).

3. МСП, обслуживающие несколько более крупных предприятий (дочерние, совместные или на правах самостоятельных).

4. МСП инновационного типа (в том числе по пр

Широкое распространение нашли МСП в Венгрии

В 1987 году в стране действовало 28 тыс. внутризаводских экономических объединений, 16 тыс. производственных компаний, 4630 объединений по оказанию услуг промышленного характера, 527 простых товариществ.

Кроме того, к началу 1988 г. функционировало около 200 простых товариществ. Особо нужно отметить, что за период с 1982 по 1988 годы было создано около 60 тыс. мелких предприятий, работающих на основе частной инициативы. Возникали они главным образом за счет разукрупнения крупных государственных фирм. До настоящего времени в Венгрии малые и средние предприятия функционировали, в основном, в следующих формах:

1. МСП, инициатором учреждения которых может быть отраслевое или функциональное министерство, Венгерская торговая палата, другие финансовые и хозяйственные органы государства. Инициатором может стать и отдельное крупное предприятие.

Число занятых на малом предприятии не должно превышать 100 человек, на среднем — 500 человек. Для МСП государственного и кооперативного сектора действуют упрощенные правила создания, внутреннего сектора управления и экономического регулирования «сверху». В случае убыточности МСП или его неспособности нормально осуществлять процесс воспроизводства — предприятие-учредитель или другая хозяйственная организация обязаны его закрыть.

2. Дочерние предприятия по отношению к создавшим их организациям.

Сферы их деятельности — промышленность, строительство, услуги, торговля. Возрастает роль таких предприятий в проектных работах и НИОКР, во внедрении достижений НТП, улучшении организации и повышении эффективности труда в рамках крупных предприятий.

Поскольку «дочерние» МП являются по существу филиалами более крупных предприятий-учредителей, последние выделяют им первоначально фонды, удерживают долю отчислений от прибыли в свою пользу и даже назначают директоров.

3. Договорная и арендная формы.

Это, по существу, работа подразделения или участка предприятия на договорной или арендной основе как своеобразная форма развития внутреннего хозрасчета предприятия.

На договорной основе может работать подразделение государственного или кооперативного предприятия с числом занятых до 15 человек.

Его образованию предшествует конкурс, в котором могут участвовать все рабочие и служащие данного предприятия. Побеждает та форма, которая предлагает предприятию наиболее выгодные условия. Договор заключается на 5 лет, в нем оговариваются возможные обязательства сторон, в том числе, размер фиксированных выплат предприятию (на амортизационные отчисления, соцстрах и т. п.). Необходимые для производства сырье, материалы, полуфабрикаты и т. п. руководитель договорного подразделения закупает на тех же условиях, что и индивидуальные ремесленники.

В 1981 году эта форма была введена также в торговле и общественном питании. Допустимая численность занятых на таких предприятиях от 5 до 12 человек.

Руководитель пользуется практически полной свободой и хозяйственной самостоятельностью. Прибыль, остающаяся после расчетов с предприятием-учредителем, составляет трудовой доход коллектива подразделения, который подлежит налогообложению в зависимости от годового оборота подразделения и его специфики.

Контроль со стороны учредителя осуществляется с помощью финансовых органов. Имеет место коммерческий риск. Каждый десятый договор расторгается досрочно из-за невыполнения договорным подразделением финансовых обязательств.

4. Форма хозяйственного трудового товарищества на предприятии (ХТТП) — своеобразная форма сверхурочной работы небольшого трудового коллектива, составленного из работников предприятия. ХТТП создаются на основе договора с администрацией для выполнения определенных заданий в свободное от основной работы время на оборудовании предприятия, которое определяет срок выполнения заказа и условия оплаты труда. Цель ХТТП — в ослаблении дефицита трудовых ресурсов, более полном использовании оборудования и снижении текучести кадров.

Недостатки данной формы проявляются в снижении трудовой активности на основном рабочем месте, а также в образовании социальной напряженности в коллективе, вызванной высокими зарплатами членов ХТТП.

В Болгарии широкое распространение получили небольшие дочерние предприятия, создаваемые, как правило, при вузах, либо других научных учреждениях. В основу был положен опыт создания подобных предприятий, накопленный в США и Великобритании. В начале 70-х годов на базе запаса знаний и научных исследований сотрудников кафедр Калифорнийского университета в области электроники стали создаваться быстро развивающиеся небольшие предприятия («Инновационный парк Кремнистой долины»). Аналогичный Инновационный парк был создан в Великобритании на базе Оксфордского университета.

Эти предприятия функционировали в области материального производства, их общей характерной чертой являлась разработка и применение новых технологий. Они оживили промышленные новообразования, мобилизовали научно-исследовательские знания.

Небольшие предприятия Болгарии, формируемые при университетах в НИИ, строят свою работу, опираясь на свои преимущества и умственный капитал научно-исследовательских работников. Небольшие дочерние предприятия экономически являются отдельной частью учредительного (головного) предприятия, которое заинтересовано в выполнении таких задач, которые с технической точки зрения предполагают ведение «изолированной» работы. Это является условием создания дочернего предприятия, обладающего полной экономической и юридической самостоятельностью и обычно занимающегося вспомогательной деятельностью.

Прибыль от этого имеет учредитель. Дочерние предприятия (ДП) могут включаться в головное в качестве его самостоятельного цеха или производственной единицы, но при кооперации учитывается право ДП на самостоятельное принятие решений.

Образовывать ДП имеет смысл, когда существуют предпосылки для самостоятельного выполнения задач, а необходимость в кооперационных связях минимальна как при управлении, так и при проектировании и производстве.

Связь с учредителем осуществляется по двум каналам.

1. Обеспечение имуществом фондом, который учитывается ДП как задолженность. Учредитель ежегодно получает заранее определенную долю прибыли ДП (от 30 до 50 процентов).

2. Назначение директора с применением права работодателя (на зарплату, премии, дисциплинарные взыскания и т. д.). Директор ДП сам подбирает сотрудников (по согласованию с общественными организациями). Он не имеет отдельных предписаний и в отношении численности.

ДП может вступать в сообщества с другими предприятиями и организациями, т. е. может участвовать в создании совместных предприятий (СП) на двусторонней или многосторонней основе.

В случае убыточности ДП, которое не в состоянии справиться с финансовыми проблемами собственными силами, а у учредителя нет намерения закрыть ДП, то учредитель несет ответственность по долгам ДП. При длительных по времени и значительных по размерам убытках, ДП ликвидируется.

Особо нужно подчеркнуть опыт Болгарии в создании ДП в учебных и научно-исследовательских учреждениях.

Внутренний административный порядок научного учреждения, регламентированное вмешательство многочисленных функциональных подразделений (бухгалтерии, отдела кадров и т. д.) в оперативную деятельность оказывают тормозящее влияние на процесс управления. В экономическом плане ДП имеет гораздо большую свободу действий. ДП для решения отдельных задач могут привлекать в качестве равноправного партнера исследовательские подразделения, осуществлять внешнее предпринимательство.

ДП осуществляет отчисления учредителю, тем самым улучшая финансовое положение последнего. Однако главной выгодой для вуза и НИИ в создании ДП является совсем другое. ДП создают условия для оперативной связи между институтами и производственными единицами. Для учредителей это проявляется в уровне их основной деятельности: обучение специалистов, научные исследования.

Развитие МСП в Китае происходит по двум направлениям. В городах создаются «предприятия городской коллективной собственности», а в сельской местности — «деревенские предприятия». Общий объем прироста промышленного производства распределяется примерно поровну между государственной промышленностью и указанными выше предприятиями.

Предприятия «городской коллективной собственности», число которых за последнее десятилетие удвоилось, подразделяются на «крупные коллективные» и «мелкие коллективные». Изначально «крупные коллективные предприятия» создавались на средства населения, местных государственных предприятий и местных органов власти. Но со временем вложения местных органов власти стали преобладающими.

«Мелкая коллективная собственность» — это коллективные, кооперативные, артельные предприятия, фонды которых, как правило, образованы за счет средств других предприятий и паевых взносов трудящихся.

В последние годы в собственность отдельных коллективов стали попадать часть мелких государственных предприятий.

Объем промышленной продукции «деревенских предприятий» ежегодно возрастает. В 1987 году они превысили объем сельскохозяйственного производства и дали 23 процента промышленной продукции страны.

Средняя численность на таких предприятиях — 5,2 человека, объем производимой продукции — 23 тыс. юаней, а прибыль — около 2 тыс. юаней. Но есть среди них и гиганты.

В 1986 г. экспорт «деревенских предприятий» составил около 10 процентов валового поступления страны от экспорта.

К основным положительным факторам развития МСП в КНР относят следующие:

1. В 1987 году МП на селе дали работу 85 млн. человек, избавив тем самым от чрезмерного перенаселения города.

2. Резко поднялось благосостояние сельского населения.

3. «Деревенская промышленность» дала в 1986 году в виде налогов 61 млрд. юаней, выделила на развитие сельского хозяйства 14 млрд. юаней.

Иными словами, можно определенно утверждать, что значительные успехи экономики Китая в последние годы во многом обусловлены развитием сети малых и средних предприятий.

Теперь рассмотрим, каким же образом «сосуществуют» в условиях рынка крупные фирмы и корпорации и «малый бизнес».

Мелкие компании открывают широкие возможности для узкой специализации, что существенно повышает производительность труда. Это делает их желанными и тесными партнерами крупных предприятий и корпораций. Преимущества МСП зачастую проявляются лишь тогда, когда они становятся частью крупного производства.

Наиболее распространенными в капиталистическом мире формами взаимодействия МСП с крупными являются следующие:

1. Субподряд:

а) Крупная компания заключает относительно стабильные и долговременные контракты с рядом МСП, которым передает производство определенных видов продукции, либо комплектующих. МСП становятся участниками технологической цепочки крупного предприятия, сохраняя при этом юридическую и финансовую самостоятельность.

б) «Цепные системы» — в основном характерно для сферы торговли и услуг. Ряд однотипных заведений, деятельность которых распространяется по различным, как крупным, так и мелким сферам реализации товаров и услуг. Операции с клиентами и покупателями рассредотачиваются по большой территории, но при этом происходит централизация административных, снабженческих, финансовых, рекламных и др. операций, обслуживающих предприятия в рамках цепочки, т. е. предприятия «цепной системы».

2. Сбыт продукции при помощи «дилеров» (система исключительных контрактов «френчайз»).

При таких контрактах монополия предоставляет компании (МСП) право реализации своих товаров на строго оговоренных в контракте условиях.

В США взаимодействие МСП с крупными предприятиями осуществляется по трем основным направлениям:

а) Крупные фирмы-производители товаров, имеющие подразделения по ремонту и обслуживанию продаваемых товаров, доставке их на дом и т. д., а также

фирмы по производству различных услуг для предприятий сдают их в аренду либо продают по контракту типа «френчайз» мелким предпринимателям.

Однако эта форма не получила распространения в автосервисе, где доля «френчайзинга» в 1984 г. составила 36 процентов.

Наиболее перспективным видом услуг по «френчайзингу» являются услуги, связанные с выполнением некоторых домашних работ.

Обычно предприниматель по системе «френчайз» не только использует торговую марку, рекламу и продукты крупной фирмы, но и руководствуется ее рыночной стратегией, технологией, стандартами обслуживания, системой контроля качества, программами обучения работников.

б) Обучение работников МСП в тренировочных центрах и на курсах крупных фирм.

Фирма Дженерал Моторс, например, имеет 119 специальных программ обучения автомехаников в нескольких региональных центрах подготовки.

в) Техническое оснащение МСП.

Примером может служить автосервис США, где крупнейшие фирмы разрабатывают электронные диагностические системы, которые на льготных условиях сдаются в аренду мелким авторемонтным предприятиям. Это стимулирует их использование при ремонте, повышает его качество, предусматривает возможность дальнейшей покупки.

Поставляются компьютерные системы, а также прачечное оборудование (от мебели для приемных пунктов — до автоматических линий).

Таким образом, успех МСП службы быта во многом закладывается еще на стадии производства оборудования и реализуется благодаря разнообразным связям МСП с крупными, а также с производителями оборудования, бытовых приборов и т. д.

Особо необходимо отметить процесс взаимодействия крупных компаний с мелкими, созданными на основе «венчурного капитала».

Данная форма получила в США весьма широкое распространение.

Для таких фирм свойственны следующие виды взаимодействия:

1. Чисто финансовое участие крупной корпорации в отправном капитале независимой, начинающей фирмы.

2. Финансирование с предоставлением организационной помощи.

3. Выделение предпринимательской группы из состава крупной корпорации в самостоятельную фирму («Спин офф»).

4. Предоставление самостоятельности предпринимательской группе с сохранением ее в составе корпорации (внутренняя венчура).

5. Слияние с успешной независимой венчурой или ее полное поглощение.

6. Образование смешанной фирмы на паевых началах с независимой венчурой.

Виды отношений с п. 1 по п. 3 можно отнести к косвенным, остальные — к прямым.

#### **Косвенное взаимодействие.**

При использовании видов взаимодействия 1—2 создаются «венчурные фонды», которые финансируют деятельность венчурных компаний на началах инвестиционных вкладов, осуществляемых в обмен на полученные акции. Доходность фонда определяется вложениями в успешные венчурные компании (ВК), которые перекрывают убытки от неудачных инвестиций. Участие в фондах позволяет крупным корпорациям быть в курсе технического развития ВК.

Данные фонды совместно с вкладчиками осуществляют наблюдение за деятельностью ВК. В случае ухудшения ее показателей, они могут рекомендовать смену предпринимателя, либо иные перестановки. Чем больше финансовое участие вкладчиков в ВК, тем больше опека с их стороны, тем больше сковывается инициатива ВК.

Вид взаимодействия п. 3 осуществляется зачастую в следующих формах:

а) ВК создается на основании приобретения лицензии у крупной корпорации и правительственных ведомств на гражданское освоение технических решений, полученных в ходе выполнения государственных военных заказов.

б) Корпорация с избытком владеющая технической информацией выделяет (спин офф) ВК с лицензиями, но не может осуществлять финансирование. В этом случае вновь прибегают к помощи фондов.

в) ВК образуется в результате распродажи корпорацией убыточных или бесперспективных подразделений своим же сотрудникам, ставшим на путь индивидуального предпринимательства.

Таким образом мы видим, что между видами косвенных взаимоотношений нет жестких граней.

#### Прямое взаимодействие.

Внутренняя венчурная группа выделяется в географическом, финансовом и административном отношении в самостоятельную фирму. По свободе деятельности ее руководитель приближается к независимому предпринимателю. Он полностью распоряжается штатами, финансами, заключает договора и т. п.

Однако один раз в квартал руководитель такой ВК отчитывается перед руководством компании о своей деятельности.

Следующее взаимодействие — слияние крупной фирмы с успешной независимой венчурной или ее полное поглощение. Этот подход применяется для того, чтобы улучшить экономические показатели поглощаемой компании за счет наилучшей комбинации достоинств двух фирм. Однако такое влияние увеличивает также финансовый риск и усложняет проблему совместного управления. По указанным причинам одна треть слияний и поглощений, произошедших в последнее время, в конечном счете распалась. Вместе с тем, этот подход доминирует в стратегическом арсенале крупнейших корпораций как наиболее быстрый и менее, чем другие, рискованный путь в новую сферу бизнеса.

Последний из шести видов взаимодействия означает совместную деятельность крупной и начинающей компании по осуществлению какого-либо проекта. Для этого на паевых началах создается смешанная фирма, которая имеет достоинства каждой из фирм — вкладчиков. Крупная фирма передает львиную долю стартовых финансовых средств, изучает рынок и организует сбыт продукции. Начинающая венчурная компания вкладывает свой уникальный технический опыт в každодневное решение многочисленных задач. Обычно жизнь смешанной фирмы ограничивается сроком выполнения проекта, так как партнеры работают в разных ключах, соответствующих их размерам, опыту и структуре управления.

### 2.3. ВИДЫ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЯ В СССР, ОСОБЕННОСТИ ИХ СОЗДАНИЯ И ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Переход к многообразию форм собственности открывает новые широкие возможности для образования и деятельности малых предприятий в нашей стране.

Собственность в экономическом смысле — это совокупность производственных отношений между людьми в процессе производства, распределения, обмена и потребления.

В соответствии с действующими в настоящее время законодательными актами собственность в СССР в наиболее общем виде разделяется на собственность советских юридических и физических лиц и собственность иностранных юридических и физических лиц.

Собственность советских юридических и физических лиц выступает в форме собственности советских граждан, коллективной и государственной собственности.

Собственность иностранных юридических и физических лиц, в свою очередь, выступает в форме собственности иностранных государств, международных организаций, иностранных юридических лиц и граждан.

Разнообразные формы собственности определяют виды предприятий, в том числе малых, создаваемых на их основе.

Руководствуясь данными критериями можно выделить следующие виды МП:

1. Основанные на собственности советских граждан — индивидуальные и семейные МП.

2. Основанные на коллективной собственности — малые коллективные предприятия, малые кооперативные предприятия, малые акционерные предприятия, малые предприятия хозяйственных обществ и товариществ, малые предприятия общественных и религиозных организаций.

3. Основанные на государственной собственности — малые государственные предприятия.

4. Малые совместные предприятия. В основе — объединенное имущество учредителей, в числе которых согласно действующему законодательству могут быть иностранные юридические лица.

5. Малые арендные предприятия.

Малые предприятия различных видов имеют особые особенности в порядке их образования и функционирования.

Так, индивидуальные и семейные МП создаются непосредственно гражданами, членами их семей и другими лицами, ведущими трудовое хозяйство. Никаких организаций-учредителей в данном случае не требуется. Регистрация таких МП производится на основании личных заявлений граждан.

Малые предприятия второго вида образуются учредителями-собственниками либо распорядителями имущества. В качестве учредителей таких малых предприятий могут выступать арендные, коллективные предприятия; общественные организации и их предприятия, кооперативы, акционерные общества, хозяйственные общества и товарищества, хозяйственные ассоциации и другие негосударственные предприятия и организации.

Малые государственные предприятия могут образовываться государственными предприятиями, организациями, иными хозяйственными образованиями, являющимися юридическими лицами.

Особо необходимо отметить, что в состав учредителей малого предприятия могут входить предприятия и организации различных форм собственности. В этом случае вид образуемого малого предприятия определяется по преобладающей доле имущества. Если же в состав учредителей входят иностранные граждане или юридические лица, то такое малое предприятие относится к совместным.

Создание малых предприятий может происходить следующими путями:

1. Выделение из состава действующего предприятия (организации) одного или нескольких структурных подразделений. Такое выделение может произойти как по инициативе собственника имущества, так и по инициативе трудового коллектива. В последнем случае необходимо получить согласие собственника имущества, либо органа (предприятия, организации), уполномоченного им. Предприятие (организация), из которого выделено МП, может выступать в качестве учредителя (соучредителя) нового предприятия.

2. Образование МП на базе структурной единицы объединения. В случае, если при образовании МП не происходит смена форм собственности, т. е. создаваемое МП является государственным либо арендным, то для его создания достаточно решения трудового коллектива данной структурной единицы, а согласие

собственника имущества получать не нужно. Однако при этом вновь создаваемое МП должно гарантировать выполнение всех обязательств по отношению к объединению, принятых ранее структурной единицей.

Если же коллектив структурной единицы изъявляет желание не просто создать самостоятельное МП, а еще и выкупить имущество (т. е. образовать коллективное акционерное, либо кооперативное предприятие), то в этом случае обязательным условием является наличие согласия собственника имущества, либо уполномоченного им органа.

3. Создание МП по инициативе учредителей (предприятий, организаций, граждан), желающих объединить усилия и ресурсы для достижения определенных общих целей. В этом случае может быть создано как государственное, так и индивидуальное, коллективное, кооперативное, акционерное, арендное либо совместное предприятие.

В качестве учредителей данных МП могут выступать владельцы (либо распорядители) имущества любой форм собственности. Такие МП, как правило, создаются либо с целью удовлетворения производственных потребностей учредителей (техническое обслуживание и ремонт оборудования, производство тары, изготовление комплектующих изделий, транспортное обслуживание и т. д.), либо социальных потребностей коллективов предприятий (организаций)-учредителей (санаторно-курортные, спортивно-оздоровительные комплексы и т. п.), либо для иных аналогичных целей.

Особо необходимо отметить создание таких МП с чисто коммерческими целями. В этом случае усилия учредителей направляются обычно на реализацию каких-либо перспективных идей, изобретений, технологий, разработка которых непосредственно учредителями не представляется возможным как по организационно-техническим причинам, так и в силу значительного коммерческого риска (по сути — это упоминавшиеся выше «венчурные компании»).

Форма собственности, на базе которой создано МП накладывает определенный отпечаток на характер взаимоотношений внутри коллектива МП, а также между коллективом МП и государственными органами.

Предприятия, отнесенные нами к первой форме (индивидуальные и семейный МП), образуют на базе собственности граждан СССР и в процессе своей деятельности приумножают ее, создают собственность трудовых хозяйств. Все что произведено и приобретено данным МП является собственностью работающих в нем граждан. В случае его ликвидации все имущество и средства, оставшиеся после расчетов с бюджетом и кредиторами, распределяются между работавшими в МП гражданами по их собственному усмотрению.

В коллективных, кооперативных, акционерных и т. п. МП, основанных на коллективной собственности, все вновь приобретенное имущество и средства распределяются между их работниками пропорционально паевому взносу, либо по иным критериям, предусмотренным в уставе. То же происходит и с имуществом, оставшимся после ликвидации предприятия.

В арендном МП сохраняется государственная собственность на арендуемое имущество (имущественный комплекс), однако произведенная продукция, полученные доходы и другое приобретенное за счет средств этого МП имущество, являются собственностью коллектива арендного МП.

При ликвидации арендного МП его собственность распределяется между работниками в соответствии с трудовым вкладом либо по иным, предусмотренным уставом принципам.

Имущество государственного МП находится в государственной собственности и принадлежит ему на праве полного хозяйственного ведения. При этом прибыль, остающаяся после расчетов с бюджетом (чистая прибыль) поступает в распоряжение трудового коллектива МП, а часть этой прибыли передается в собственность членов трудового коллектива. Следовательно, имущество (фонды), приобретаемое за счет средств, переданных в собственность трудового коллектива, будет являться коллективной собственностью, и в случае ликвидации государственного МП должно распределяться между членами трудового коллектива в соответствии с Уставом МП.

## ВНЕШНИЕ И ВНУТРЕННИЕ УСЛОВИЯ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

### 3.1. ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА ЗА РУБЕЖОМ

Для успешного интегрирования МСП в экономику любой страны необходимо обеспечение определенных условий, способствующих нормальному функционированию мелкого бизнеса. Прежде всего, это относится к ограничению конкуренции между крупными и мелкими предприятиями (фирмами). Для обеспечения выживания в конкурентной борьбе предприятие должно знать свое место в экономике. Конкуренция должна быть между предприятиями примерно одинаковой величины и только в этом случае она играет положительную роль. Проблемами создания благоприятных условий развитию мелкого бизнеса во всем мире занимаются различные правительственные и межправительственные организации, принимаются национальные программы содействия МСФ.

В Португалии с января 1988 года введены меры для поощрения капитальных вложений в промышленности, особенно для развития МСП. Эти меры являются частью рассчитанной на 4 года (1988—91) программы, в финансировании которой участвует региональный фонд ЕС.

Предприятия, получившие субсидии, должны гарантировать, что в течение 4-х лет будут сохранять рабочие места и местоположение. Доля собственных капитальных вложений для новых предприятий должна превышать 25 процентов, для действующих — 30 процентов. Выделяются субсидии до 4 тыс. эскудо на каждое создаваемое рабочее место. Кроме того, еще от 5 до 40 процентов капитальных вложений предоставляются, если проект способствует решению региональных проблем.

Во Франции в середине 80-х годов при Министерстве промышленности Франции создан фонд консультативной помощи МСП. Основными задачами фонда являются: создание конкуренции частным консультационным предприятиям, направление деятельности МСФ в русло государственной политики, отбор предприятий для оказания государственной помощи в виде налоговых льгот и др.

Помощь предоставляется МСФ при следующих условиях: независимость, рентабельность, производственный характер деятельности, либо характер обслуживания производства, наличие всего необходимого набора финансовых и бухгалтерских документов и др.

Общенациональные критерии детализируются на региональном уровне. Отмечается некоторая расплывчатость критериев выбора предприятий, дающая административному аппарату широкое поле для маневра.

В Германии имеется хорошо проработанная программа содействия созданию и деятельности мелких фирм, которая включает в себя следующие основные разделы:

#### 1. Содействие накоплению капитала

а) Прямое — предоставление субсидий для использования их в качестве учредительного капитала фирмы. Субсидия безвозвратная и носит целевой характер. Размер ее составляет 20 процентов от инвестируемой физическим лицом суммы, но не выше 10 тыс. марок.

б) Косвенное — предоставление государственных дотаций по услугам инженерно-консультационных фирм. Составляет до 60 процентов от гонорара и текущих расходов консультационных фирм. Кроме того, в течение 2-х лет со дня создания фирмы владелец имеет право взять субсидии на получение консультаций по организационным, техническим и финансовым вопросам в пределах 7,5 тыс. марок.

#### 2. Государственное участие в финансировании и деятельности МСФ

Содействие предпринимателям, приступающим к созданию фирмы согласно «Программе содействия собственности МСФ»:

а) Выделение ассигнований в пределах 300 тыс. марок на 20 лет (первые 10 лет свободны от погашения. 10-процентная ставка).

б) Создание «Общества по участию в капитале».

В соответствии с законодательством МСФ, не имеющие доступа к бирже, могут воспользоваться услугами посредников. Предусмотрены налоговые льготы.

в) Финансирование новых МСФ за счет средств фонда «Европейской программы восстановления» (ЕРП) — ежегодно возобновляемого фонда за счет ассигнований по плану Маршалла.

Выдаются субсидии: для создания нового предприятия, его оснащения и расширения в течение 3-х лет; для приобретения действующего предприятия; для сооружения складского хозяйства и оснащения управленческой конторы.

Средства предоставляются в пределах 300 тыс. марок сроком на 10 лет — для новых промышленных и торговых предприятий, на 15 лет — для строительства фирм.

г) Фирме предоставляется «венчурный капитал» в форме небольшого участия в капитале МСФ через созданную банками специальную организацию ВФГ для мероприятия в сфере технологической инновации.

д) Фирмы, инвестирующие капитал в развивающихся странах, пользуются ссудами в пределах 50 процентов стоимости инновационного проекта.

е) Если МСФ хочет перенести свое предприятие в новый промышленный или торговый центр, новый жилой район и т. п., она может рассчитывать на льготные ссуды.

### **3. Льготное кредитование**

Предоставляется МСФ при их создании за счет средств государственного бюджета или бюджета земель.

При осуществлении модернизации выдаются кредиты по сниженным процентным ставкам со стороны банка ИФВ. Право воспользоваться кредитами имеют фирмы, годовой объем продаж которых не превышает 300 млн. марок. Объем кредитов должен быть не больше половины от суммы средств, вкладываемых владельцем фирмы в модернизацию предприятия, освоение выпуска новых товаров, а также для мероприятий фирм по энергоснабжению. В фирмах с оборотом до 50 млн. марок доля кредитов в финансировании может составлять 2/3 от общего объема капиталовложений. Кредиты выдаются сроком на 10 лет.

Около 60 процентов территории бывшей ФРГ объявлено зоной государственного содействия промышленному развитию. МСФ в таких зонах могут получать удешевленные кредиты.

Фирмы, занимающиеся внедрением ЭВМ, получают ссуды на 15 лет.

МСФ, вступающие в промышленную кооперацию с другими фирмами, могут получать льготные ссуды до 100 тыс. марок для каждого участника кооперации.

#### **4. Субсидии в рамках специальных программ**

а) Безвозмездные субсидии на приобретение движимого и недвижимого имущества. Выдаются в случае, когда данное имущество находится в сфере производства или распределения энергии и обеспечивает экономию расходов энергии. Размер субсидии не превышает 7,5 процента от стоимости приобретаемого оборудования.

б) Государственные субсидии, связанные с охраной окружающей среды.

в) Субсидии на подготовку новых специалистов.

Максимальный размер — 30 тыс. марок на каждого обучающегося.

#### **5. Гарантирование кредитов**

Государство производит гарантирование получаемых МСФ кредитов. Однако надо отметить, что государственными субсидиями воспользовалась в 1987 г. лишь каждая 12-я фирма. Большинство фирм на 90 процентов обеспечивали свои потребности за счет собственных средств, остальное — за счет кредитов банка.

#### **6. Предоставление льгот по налогам**

Специальным законом от 01.01.84 «Об освобождении от налогообложения» предусматривается освобождение от «промышленного налога» МСФ с капиталом до 12 тыс. марок. Скидкой в размере 10 процентов с промышленного налога и налога на прибыль могут пользоваться МСФ с капиталом до 500 тыс. марок.

В США в начале 80-х годов администрацией взята стратегическая установка на возрождение духа американского предпринимательства. Предприняты шаги для уменьшения регламентации деятельности МСП, упрощены формальности при регистрации новых предприятий, смягчена налоговая политика (в том числе снижен налог на наследство), разработаны разнообразные мероприятия финансовой и технической помощи МСП.

В целом МСП на территории США действуют в весьма жестких условиях конкуренции. За 1980—1985 годы открылось 2,5 млн. фирм, при этом закрылось — 2,0 млн. фирм.

На 72,6 процента рост числа предприятий наблюдается в среде мельчайших, мелких и средних фирм.

В 1985 году МСФ составили более 90 процентов общего количества частных несельскохозяйственных предприятий. Каждая третья из пяти новых предприятий в области мелкого бизнеса прогорает в течение первых шести лет. Однако эти разорения воспринимаются весьма спокойно. Потери от банкротства не так уж велики, зато получаемая в результате этого информация позволяет решать, куда не следует направлять инвестиции.

Основная причина банкротства — в неквалифицированном руководстве.

Специалисты США уверены, что от процветания мелкого бизнеса в немалой степени зависит будущая жизнеспособность и развитие всей американской экономики. Формируя подавляющее большинство рабочих мест, мелкий бизнес является основной базой профессиональной подготовки новых рабочих: фирмы, имеющие менее 100 занятых, нанимают 2/3 лиц, впервые поступающих на работу.

Малый бизнес опирается на значительную государственную поддержку.

В 1953 году Конгрессом США создана Администрация мелкого бизнеса (АМБ). Одновременно был принят Закон о мелком бизнесе — первый из серии законодательных актов, составляющих правовую основу государственного регулирования монополистического сектора экономики США.

Основными обязанностями АМБ являются:

а) оказывать МСФ финансовую и консультативную помощь;

б) содействие в получении правительственных заказов и заключении контрактов с крупными предприятиями.

Главная задача АМБ — это организация, поддержка и обеспечение жизнеспособности мелкого предпринимательства. АМБ концентрирует широкую экономическую информацию о мелком бизнесе, на основе которой составляется ежегодный доклад президента Конгрессу США о положении мелкого бизнеса.

В настоящее время АМБ насчитывает 4,3 тыс. служащих, работающих в Вашингтоне, десяти региональных и 68 местных отделениях. АМБ оказывает помощь многим предприятиям, особенно в начальный период

их становления. В частности, путем гарантирования кредитов, содействия в повышении квалификации предпринимателей. Поддерживают малый бизнес и общественные организации. Одна из крупнейших среди них Национальная ассоциация независимых предпринимателей, в которую входит более 500 тыс. мелких и средних предприятий.

Мелкий бизнес в США имеет огромное значение для поддержания духа инициативы и свободной предпринимчивости, сохранения в обществе атмосферы самостоятельности и деловой активности.

Практика США свидетельствует: любые правительственные или иные ограничения свободы предпринимательства, найма и увольнения оборачиваются снижением деловой активности. Именно поэтому интересы мелкого бизнеса находятся под неизменным покровительством и контролем Конгресса США, утверждающего программы разнообразной помощи и содействия развитию мелкого бизнеса. Они созданы при различных правительственных ведомствах, однако ведущая роль принадлежит АМБ.

Рассмотрим основные формы такого содействия.

1. Служба бесплатных консультаций для желающих заняться мелким бизнесом. Организуются конференции, совещания, семинары с целью обучения.

2. Центры развития мелкого бизнеса, занимающиеся обобщением информации, обучением предпринимателей и консультированием по различным вопросам.

3. Школы мелкого бизнеса при университетах и колледжах. Они оказывают бесплатную помощь мелким предпринимателям, оказавшимся в затруднительном положении. Существуют также платные курсы.

В 1988 году 300 колледжей предлагали краткие (4—6 дней) курсы и семинары для владельцев мелкого бизнеса. Цель: выработка практических навыков управления и оказание помощи по конкретным вопросам деятельности.

4. Краткие курсы для женщин, желающих заняться мелким бизнесом.

5. Специальные курсы для молодых бизнесменов.

6. Высококвалифицированные концентрированные платные курсовые программы сроком на 2—3 недели.

В странах ЕС в течение последнего десятилетия получили развитие личные фирмы (ЛФ) с ограниченной ответственностью. Эта новая правовая форма облегчает создание и развитие МСП.

В июне 1989 года министры экономики стран ЕС одобрили в первом чтении правила, касающиеся обществ с ограниченной ответственностью с одним участником. Отныне подобные ЛФ могут создаваться в Греции, Великобритании, Ирландии, Италии, Испании. Кроме того, создана правовая основа в шести странах ЕС, которые уже признавали ранее ЛФ: в Бельгии, ФРГ, Дании, Франции, Люксембурге, Нидерландах. Только в Португалии до сих пор не разрешено создание ЛФ.

Директива ЕС относительно ЛФ является составной частью намеченной на 90-е годы Программы содействия МСФ.

Значительный опыт государственного содействия и регулирования деятельности МСФ накоплен в Японии.

Основная цель предпринимаемых правительством усилий — обеспечение наиболее эффективного использования мелкого бизнеса и его рациональное взаимодействие с крупными фирмами.

В 1949 году в Японии учреждена «Народная финансовая корпорация» (НФК). Основными обязанностями ее были установлены следующие: кредитование широких масс населения, испытывающих трудности при получении средств из обычных финансовых учреждений. В распоряжение этой корпорации были переданы также средства Бюро доверительных фондов, почтово-сберегательных касс, фонда кредитов на возобновление производственной деятельности и т. д.

Как правило; НФК выделяла кредиты не для личного потребления, а для осуществления производственной деятельности, причем размер их был строго ограничен.

Наиболее распространенной формой кредита являлась банковская ссуда. В Японии существует две системы выдачи ссуд:

1. Максимальный размер ссуды до 200 тыс. йен для индивидуальных и 500 тыс. йен для корпоративных предприятий.

2. Ссуды, выделяемые предприятиям отраслей, специально отобранных министерством внешней торговли и промышленности. Величина их колеблется от 200 до 500 тыс. йен для индивидуальных и от 500 тыс. йен до 2 млн. йен для корпоратируемых предприятий.

Наряду с банковскими ссудами НФК отпускает кредиты, обеспечивает пенсиями, которые могут расходоваться как на личные нужды (максимальный размер 100 тыс. йен), так и на предпринимательские нужды (максимальный размер 200 тыс. йен). Кроме того, НФК выплачивает кредиты на возобновление производственной деятельности (30—50 тыс. йен), за которыми обращаются главным образом владельцы мелкооптовых предприятий.

В 1950 году были восстановлены функции Центрального банка торговых и промышленных кооперативов, который был основан еще в 1935 г. Это орган долгосрочного кредитования МСП.

Кредиты предоставляются либо действующим на правах его филиалов кооперативным объединениям МСП, либо членам этих объединений. Во втором случае кредиты бывают косвенными (через кооператив, к которому принадлежит получатель).

В 1950 году по рекомендации правительства крупнейшие городские банки приступили к созданию специальных объединений для обслуживания группы МСП.

В 1949 году вступил в силу «Закон о кооперативах, мелких, средних предприятиях». Это послужило толчком для образования и развития кредитных кооперативных ассоциаций. Эти ассоциации создавались заинтересованными предпринимателями на паях, причем взнос каждого участника не должен был превышать 1/10 величины совокупного пая.

Однако скоро оказалось, что в этих ассоциациях не соблюдаются принципы кооператива, и они занимают обычными банковскими операциями под юрисдикцией Закона. Следствием этого послужило принятие в 1951 году по инициативе правительства «Закона о кредитных кассах», по которому из кредитных кооперативных ассоциаций были выделены кредитные кассы. Членами кассы могли стать в первую очередь предприниматели, проживающие или имеющие предприятие в районе, где находится касса, а также широкие массы местного населения.

В 1951 году принят «Закон о банках взаимного финансирования». Суть их состоит в том, что участники ежемесячно или ежедневно вносят в «общий котел» определенную часть от установленной договором о взносах суммы (обычно 50—100 тыс. йен). На основе

жребия, очередности или других методов получают вознаграждение, величина которого также указывается в договоре. Кроме того, эти банки занимаются привлечением депозитов и выдачей кредитов.

В 1953 году правительство учредило Корпорацию по финансированию МСП, которой были переданы обязанности банка развития по снабжению МСП средствами для капитальных вложений в оборудование, а также долгосрочными кредитами для использования в качестве оборотных средств.

подавляющая часть кредитов Корпорацией предоставляется через широкую сеть посредников. В ее распоряжении 1 тыс. агентов прямого и 4 тыс. косвенного подчинения. Благодаря этому Корпорация имеет возможность охватить максимальное число членов МСП в различных районах Японии. Государство осуществляет мероприятия по повышению доверия к группе МСП со стороны заимодавцев. С 1949 года развиваются общества гарантирования кредитов. Опираясь на средства, полученные от местных органов управления и собранные по подписки с различных финансовых учреждений и организаций, эти общества призваны выступать в роли поручителей МСП перед заимодавцами и рассчитываться с ними в случае неплатежеспособности должников.

Гарантии обычно даются на 3—4 месяца на сумму до 100 тыс. йен.

Чтобы оказать поддержку этим обществам, которые стали испытывать недостаток средств, в декабре 1950 года правительство учредило специальный счет страхования кредитов МСП. В результате ссуды, выдаваемые МСП, смогли получить двойное обеспечение.

В 1953 году был принят «Закон об обществах гарантирования кредитов», который укрепил их позиции и явился стимулом к быстрому расширению масштабов их деятельности.

В 1958 году специальный счет страхования кредитов был упразднен и вместо него учреждена Корпорация страхования кредитов МСП. Контрагентами корпорации выступают либо общества гарантирования кредитов, либо финансовые учреждения, отпускающие ссуды МСП. Ежегодно правительство с одобрения парламента устанавливает лимит, в пределах которого корпорация имеет право заключать страховые контракты. Корпорация сосредоточила усилия на перестра-

ховке гарантий, дающихся обществами гарантирования кредитов. Согласно условиям контрактов, если МСП не может выполнить долг, его погашает общество гарантирования кредитов, причем 70 процентов необходимой суммы предоставляет Корпорация.

Таким образом, при активном участии государства в послевоенный период была создана система финансирования группы МСП.

К другой группе регулирующих действия со стороны государства в Японии можно отнести меры по созданию организаций МСП.

В 1945 году введена система торгово-промышленных кооперативных ассоциаций, которая предусматривает отмену правительственного контроля и свободную деятельность членов этих объединений по совместной рационализации производства, использованию производственных помещений и т. д. Однако в ассоциацию могли вступать предприятия любого размера. Это быстро превратило их подобие упраздненных сразу после войны контрольных ассоциаций.

В 1947 году в результате принятия антимонопольного законодательства торгово-промышленные ассоциации приобрели опасное сходство с запрещенными картелями. В 1949 году был принят «Закон о кооперативах мелких и средних предприятий», юридически оформивший право МСП на создание чисто кооперативных предприятий.

Установлено, что их членами могут быть предприятия с численностью до 100 человек в промышленности и до 20 человек в торговле и сфере услуг. Присоединение и выход из кооператива происходит на добровольных началах, каждый член организации имеет право на один голос на общих собраниях, доход распределяется в зависимости от предоставленных членами производственных мощностей или величины инвестируемых сумм.

Закон санкционировал формирование различных видов кооперативов. Однако на практике объединение частных в кооперативы приносило лишь незначительные налоговые льготы, не оказывая существенного влияния на эффективность предпринимательской деятельности.

В 1952 году был принят «Закон о временных мероприятиях по стабилизации специально отобранных МСП», который распространился на текстильную промышленность.

В 1953 году он получил название «Закон о стабилизации МСП» и в сферу его деятельности были включены все отрасли промышленности.

Закон предоставлял право министру внешней торговли и промышленности санкционировать формирование «координационных ассоциаций», для создания которых в любой отрасли требовалось наличие следующих условий:

1. 2/3 предприятий данной отрасли имеют не более 300 человек персонала.

2. В течение 12 месяцев, предшествующих дню рассмотрения вопроса о создании ассоциации, на эти предприятия приходилось около 50 процентов продукции данной отрасли.

3. Сбыт продукции на внутреннем и внешнем рынке затруднен или находится под угрозой отклонения от нормального состояния в результате чрезмерной конкуренции.

Однако расплывчатость закона позволяла административным органам по своему усмотрению констатировать наличие угрозы «нормальному состоянию сбыта», а с другой стороны, позволяла государству еще в большей степени, чем прежде, согласовывать свою политику в области мелкого бизнеса с интересами монополий.

В 1958 году был принят «Закон об организации МСП». Вместо неудавшихся координационных ассоциаций предусмотрено создание торгово-промышленных ассоциаций (ТПА). Условия их организации с санкции властей целиком были заимствованы из «Закона о стабилизации МСП». Это ставило формирование торгово-промышленных ассоциаций в полную зависимость от министерства внешней торговли и промышленности.

Однако были и новшества:

а) помимо промышленности в сферу деятельности ТПА включались торговля и услуги;

б) кроме координационных функций ТПА были приданы функции кооперативов, т. е. наряду с осуществлением ограничительных мероприятий, они получили возможность организовывать совместное предпринимательство, осуществлять экономическое сотрудничество;

в) закон предоставил право ТПА ведения коллективных переговоров с крупными компаниями,

г) в развитие положения «Закона о стабилизации МСП» властям разрешено не только обязывать непри-

соединившихся предпринимателей (в том числе и крупных) следовать ограничениям, установленным ТПА, но и в принудительном порядке включать мелких и средних аутсайдеров в ТПА.

Введением этого закона правительство добивалось сразу двух целей:

1. Малому бизнесу давались формальные возможности не только для самозащиты, но и для давления на крупные компании.

2. Сохраняя в своем распоряжении право решать вопросы о формировании ТПА, а также о санкциях в отношении аутсайдеров, правительство получило эффективное средство контроля над МСП.

В 1963 году принят «Основной закон МСП», который в неизменном виде действует до настоящего времени. В нем отмечается, что основными проблемами мелкого бизнеса являются:

1. Сильная дифференциация производительности на отдельных предприятиях.

2. Относительная нехватка рабочей силы.

В этом Законе предусматриваются меры по предотвращению расчетов по субподрядам, расширению функций государственных специализированных учреждений по финансированию МСП, по формированию их организации.

Предусмотрено содействие МСП, меняющим род занятий в соответствии с изменениями структуры спроса и предложения.

В странах Восточной Европы создание условий для деятельности МСП характеризуется в трех аспектах:

1. Наличие специального органа, занимающегося созданием и развитием МСП (в Болгарии — Болгарская индустриальная хозяйственная ассоциация и Банк хозяйственных инициатив).

2. Создание МСП производится в основном по инициативе и в сфере деятельности региональных органов управления (в Венгрии, Польше, Румынии):

3. В Болгарии вопросами создания и функционирования МСП занимается экспертный технико-экономический совет, назначаемый Советом Министров Болгарии. В состав Совета входят представители всех центральных государственных и хозяйственных органов. Совет проводит конкурс заявок. Наиболее эффективно работающим предприятиям ежегодно предоставляются банковские кредиты. При этом должны быть соблюдены 3 главных условия:

а) капитальные вложения должны окупаться в течение 24 месяцев;

б) 90 процентов капитальных вложений должны направляться в активные фонды;

в) МСП должно быть введено в эксплуатацию менее чем за 18 месяцев.

Основные трудности, с которыми сталкиваются МСП в Болгарии:

а) некоторые крупные предприятия превращают МСП в цех или участок без всякой юридической самостоятельности;

б) отсутствие экономических нормативов для МСП затрудняет их функционирование как динамических структур;

в) не создана система для экономического стимулирования и защиты МСП в менее развитых экономических районах;

г) недостаточно используется финансовый механизм и стимулы, особенно в области валютного финансирования, что сокращает инновационную деятельность МСП;

д) не создан механизм для привлечения научно-исследовательских кадров в МСП;

е) не существует объединяющего органа МСП, который защищал бы их права и регулировал бы их взаимоотношения с политической и экономической системой страны;

ж) не решен вопрос о подготовке кадров руководителей;

з) не решен вопрос о хозяйственном риске — одном из основных элементов инновационной политики МСП.

На период создания МСП ему обеспечивается приоритетное снабжение всеми видами ресурсов, льготное кредитование.

В Румынии в 1980 году был принят Закон о мелкой промышленности, в котором обоснована необходимость использования МСП и регламентируются условия их функционирования.

В Польше в июле 1985 года Президиум Совета Министров принята Программа развития мелкотоварного производства и услуг на 1986—1990 годы.

Она охватывает не только проблемы развития государственной формы МП, но и план развития мелких несельскохозяйственных кооперативов, частных ремесленных предприятий и полонийных фирм. Особое место уделяется местной промышленности.

Предусматривается создание новых предприятий, модернизация старых, расширение сферы деятельности местной промышленности в целом.

Предусмотрено также опережающее развитие государственных предприятий сферы обслуживания в части ремонта электротехнических бытовых приборов и автомашин.

В других отраслях сферы обслуживания роль общественного сектора считается исчерпанной и главные надежды возлагаются на расширение услуг частного сектора.

### 3.2. УСЛОВИЯ, НЕОБХОДИМЫЕ ДЛЯ ШИРОКОГО РАЗВИТИЯ МАЛОГО БИЗНЕСА В СССР

Экономическая политика по развитию сети МП должна предусматривать:

1. Необходимость обеспечения МП равных с крупными предприятиями условий хозяйственной деятельности: снабжение в достаточном для их нормального функционирования объеме сырьем, материалами, энергией, выделять кредиты, обеспечивать новым высокопроизводительным оборудованием и т. д.

2. Обеспечение адекватного их особенностям (по сравнению с крупными предприятиями) механизма управления ими со стороны государственных органов и экономического механизма их деятельности в целом.

Специфический хозяйственный механизм для МП необходимо приближать к принципам хозяйственного механизма в целом, учитывая в рамках указанных принципов их особенности. Хозяйственный механизм «малой экономики» должен обладать принципиальным расширением самостоятельности экономических функций МП в соответствии с реальными условиями хозяйственной конъюнктуры.

В хозяйственном механизме необходимо предусматривать условия на государственном уровне, в отрасли, регионе, обеспечивающие нормальное функционирование МП.

Предпосылками для ускоренного развития малых предприятий являются: упрощенный порядок их организации, практические меры по государственной поддержке, включая налоговые льготы, обеспечение материально-техническими ресурсами, помещениями и оборудованием.

В нашей стране так же, как и во многих странах, должна быть создана специальная система государственной поддержки малого бизнеса. Она могла бы гарантировать материально-техническое обеспечение производства, финансовую помощь, страхование рискованных мероприятий, информационно-техническое обеспечение производства, подготовку кадров. В этих условиях основные усилия будут направлены на развитие и совершенствование производства, а не на разработку способов обхода законодательства, чем зачастую вынуждены заниматься начинающие предприниматели.

МП нуждаются в финансовой поддержке государства, особенно в начальный период деятельности: должны быть предусмотрены льготы в налогообложении и кредитовании, оказана помощь в организации защиты их интересов, сформирована специальная система материально-технического обеспечения их деятельности.

Главное, что требуется от государства для развития «малого бизнеса»: не мешать ему расти и совершенствоваться, оперировать на рынке и конкурировать с другими формами хозяйствования, не препятствовать нормальному развитию рыночных начал в экономике, не душить его чрезмерным финансовым контролем, повышенным налоговым режимом и всевозможными запретами. Помощь государства развитию рынка и «малого бизнеса» на прочной, стабильной правовой основе заключается в том, чтобы отменить всякие юридические препоны на пути свободы частного и кооперативного предпринимательства, предоставив ему налоговые льготы и субсидии, создать с помощью средств массовой информации благоприятный социальный и идеологический климат.

Преобразование хозяйственного механизма сферы деятельности МП должно обеспечить в децентрализованном порядке свободное образование МП во всех отраслях народного хозяйства. По отношению к МП становится бессмысленной государственная централизованная политика их отраслевого и территориального размещения, а также разработка методических инструкций по расчетам их экономической эффективности и определению оптимальных размеров.

Учредителями МП могут и должны быть все субъекты хозяйствования — государственные предприятия, кооперативы, концерны, хозяйственные ассоциации, консорциумы, коммерческие банки, местные органы власти, отдельные граждане. Функционирование МП, независимо от их учредителей и источников средств на их создание, может осуществляться во всех формах собственности: государственной, коммунальной, кооперативной, коллективной, индивидуальной (частной), смешанной.

МП могут функционировать в любой организационной форме, предусмотренной законодательством, для основного звена: предприятие, производственное объединение, кооператив, индивидуальная трудовая деятельность, межхозяйственное предприятие.

Чрезвычайно благоприятным для развития малого предпринимательства представляется введение в хозяйственную практику форм товарищества и акционерных обществ.

Большие возможности в развитии малых предприятий открывает широкое применение новых форм объединений малых предприятий — концернов, хозяйственных ассоциаций, консорциумов, союзов. Здесь на доле-вой основе могут создаваться общие технические службы, совместно использоваться подразделения МТС, склады, транспортные средства, решаться общие задачи производственного и социального развития.

Складывающаяся хозяйственная практика предоставляет возможности создания многообразных форм существования МП, что по сути отвечает многообразию целей их деятельности. Малые предприятия могут работать на вневедомственной основе, быть включенными в отраслевые системы и производственные объединения, работать под контролем учредителей как товарищества и акционерные общества с соответствующими ограничениями в правах. Широкая организационная гамма позволяет учесть особенности функционирования МП в разных формах собственности, учесть и интересы учредителей и интересы государства, создает благоприятные условия для их собственной деятельности.

МП всех форм собственности следует предоставить реальную возможность работать на основе аренды помещений и оборудования, материально-технического снабжения по договорам с предприятиями и через государственную централизованную систему материально-технического снабжения, осуществлять капитальные вложения на развитие (вести новое строительство и реконструкцию), получать кредиты.

Важным направлением расширения сети малых предприятий является их создание на базе расформирования искусственно созданных производственных объединений, включающих в себе территориально разобщенные или технологически не связанные предприятия.

МП могут передаваться производственные фонды маломощных непрофильных цехов, устаревшее или неиспользуемое в полной мере оборудование. Во многих случаях целесообразно выделение в самостоятельные МП вспомогательных и обслуживающих производств, образование организаций по комплектации и сервисному обслуживанию.

Создание МП, находящихся в тесном производственном, технологическом и организационном взаимодействии с крупными предприятиями возможно в сферах производства комплектующих изделий, подработки поступающих для них сырья и материалов, утилизации производственных отходов, производства монтажа и обслуживания природоохранного оборудования и аппаратов.

По отношению к МП особенно требует поддержки стремление коллективов выкупать производственные фонды и образовывать коллективные предприятия.

Для развития сети МП большие возможности заключены в привлечении свободных финансовых средств государственных предприятий (фондов производственного и социального развития), кооперативов, коммерческих банков, денежных средств населения, а в дальнейшем, по мере развития регионального хозяйства и укрепления местных бюджетов, и финансов, находящихся в распоряжении местных органов власти. Эти средства могут использоваться на строительство и оснащение новых предприятий, выкуп производственных мощностей действующих нерентабельных предприятий их реконструкцию. Важными формами привлечения ресурсов участников является создание товариществ и акционерных обществ. При этом выкуп предприятий должен осуществляться на конкурсной основе, с широким оповещением в прессе о технических характеристиках продаваемого оборудования и условиях выкупа. За счет свободных финансовых средств могут образовываться совместные (межхозяйственные) МП.

Формирование сети небольших предприятий требует разработки специальной системы мер их государственной поддержки.

Небольшие предприятия без специальных мер государственной поддержки в принципе не могут быть равноправными и равносильными конкурентами крупных товаропроизводителей. И объясняется это многими причинами: производственной и технической их привязкой к крупным производителям продукции, которым они поставляют узлы, детали или оказывают услуги; их зависимостью от кредитов банков, которые, не имея необходимых солидных гарантий от МП, будут ущемлять их в выделении финансовых средств; неустойчивостью получаемых доходов вследствие небольших объемов производства и ориентации на изменчивую

рыночную конъюнктуру и т. п. Все это определяет слабые позиции и повышенную уязвимость МП в экономике страны и региона.

Надежное положение «малой экономики» в структуре народного хозяйства гарантируется также и деятельностью их союзов и ассоциаций. Союз МП должен быть интегрирующим органом региональных ассоциаций, с кредитно-финансовым центром (коммерческим банком), снабженческой и внешнеэкономической фирмами, информационными и консультационными центрами.

В настоящее время, как уже отмечалось, формируется структура Союза малых предприятий СССР. Планируется, что в нее будут входить информационно-внедренческий центр с технопарком, кредитно-финансовый, центр делового сотрудничества с зарубежными странами. В настоящее время Союз малых предприятий оказывает консультационную, методическую помощь предприятиям, инициативным группам, дает разъяснения органам власти на местах.

По нашему мнению, Союз МП призван защищать интересы МП, оказывать содействие их развитию, а также финансовую, консультационную помощь, создать единую систему МТС, фирму по внешнеэкономической деятельности, маркетингу, информационный центр, но в то же время все эти структуры должны создаваться на добровольной и хозрасчетной основе, а не подменять административные функции министерства. Движение МП нуждается в гибком финансово-кредитном механизме, а на первых порах и в финансовой защите. Требуется также четкая организация движения МП. В то же время поспешное создание союзов, ассоциаций, не обладающих реальным влиянием на их деятельность, может ослабить это важное новое направление в экономике. Нужен единый центр информации, подготовки кадров, особенно по правовым вопросам, который бы выполнял не только роль организатора, но и выражал интересы МП, защищал их, участвовал в разработке государственных программ и законодательных актов.

Так, следует предусмотреть меры, позволяющие банкам стимулировать развитие и функционирование МП. Ведь при переходе банков на коммерческую деятельность они все очень-то будут заинтересованы в льготной процентной политике, предоставлении им долгосрочных кредитов.

Государство должно своим законодательством ограждать людей от разного рода злоупотреблений со стороны нанимателей — будь то частное лицо, кооператив или акционерное общество. Одной из важных задач всякого рода ассоциаций, союзов, объединений малых предприятий должна быть социальная защита работников, то, чем сейчас они практически не занимаются.

В Комитете Верховного Союза СССР по экономической реформе создан подкомитет по поддержке малых предприятий.

Важной представляется роль государства в подготовке кадров, их профессиональном обучении для того, чтобы повысить потенциал МП в области хозяйственного управления, технического развития, обзора информации. Для этого необходимо предусмотреть систему повышения квалификации управленческого персонала, формирования состава работников, обладающих техническими и специальными знаниями.

В США, как уже отмечалось, в рамках АМБ создана специальная служба, которая дает бесплатные консультации, организует конференции, совещания и семинары с целью обучения.

На уровне укрупненных отраслей целесообразно создание организации, осуществляющей координацию и контроль за всей деятельностью по развитию мелких предприятий и производства. Механизм функционирования МП требует дифференцированного подхода в зависимости от вида производства, назначения продукции, масштабов производственно-хозяйственных связей по кооперации.

Исследованием закономерностей взаимосвязи отраслевой специфики и наиболее рациональных форм МП и выработкой рекомендаций по данному вопросу могла бы заняться такая организация. Также целесообразно оставить в ее компетенции и ведении вопросы создания информационной базы, банка нововведений (по изделиям, технологиям, методам организации производства), консультационного центра, системы МТО, фирмы по внешнеэкономической деятельности, маркетингу, коммерческого банка для сферы МП отрасли.

В отрасли должны создаваться благоприятные условия для создания и эффективного функционирования МП с точки зрения таких форм организации общественного производства, как развитие специализа-

ции в области подетальной и технологической, дезагрегация процесса создания изделий по многим разнотипным предприятиям, выделение в самостоятельные предприятия вспомогательных производств, предприятий, обслуживающих потребителей готовой продукцией непосредственно при ее эксплуатации, инновационных фирм. Целесообразно создание сети МП, призванных на договорной и хозрасчетной основе оказывать административно-управленческие услуги МП (юридические, бухгалтерские, информационно-консультативные, сервисные) в целях ограничения численности административно-управленческого персонала.

Дальнейшее развитие должны получить подрядные и субподрядные отношения. Все это будет способствовать функциональной интеграции предприятий разных размеров на основе глубоко дифференцированного разделения труда.

Повышение эффективности МП возможно лишь на основе перевода их на рельсы специализации и высокого технического уровня. В этой связи целесообразно разработать в отрасли и осуществить целевую программу резкого повышения технического уровня «малой экономики», выхода ее на передовые рубежи НТП на основе создания специального фонда средств производства. Необходимо, чтобы МП обеспечивалась специализированной высокопроизводительной техникой из фондов оптовой торговли как за счет собственного фонда развития, так и на основе широкого предоставления им кредитов капитальных вложений.

Повышение технического уровня на МП должно обеспечить более высокую концентрацию машин в расчете на одного работающего, по сравнению с крупными предприятиями, а также более высокие темпы роста доли станков с ЧПУ, все это приведет к повышению фондовооруженности на МП.

На отраслевом уровне также целесообразно решать вопросы обеспечения новых высокоэффективных МП кадрами квалифицированной рабочей силы, внедрения новой организации труда, основанной на совмещении профессий. Для этого важно разработать нормативную основу совмещения должностей и сокращения отчетности, разработать рекомендации по внедрению упрощенной структуры аппарата управления. Следует также упростить правила создания, внутреннего управления и экономического регулирования «сверху» МП.

Оперативно должны решаться вопросы финансирования, строительства МП.

Поэтому в Постановлении СМ СССР от 8 августа 1990 г. № 790 своевременно предписывается Госстрою СССР организовать разработку на конкурсной основе типовых проектов зданий и сооружений для МП, предусматривая в них широкое использование унифицированных строительных модулей и элементов заводского изготовления и применение современных технологий.

Должна быть отработана система взаимосвязи МП с госбюджетом, в частности в сфере использования ими части валютной выручки для модернизации и расширения производства. Должно быть предоставлено право самостоятельно заключать договоры о поставке продукции, минуя промежуточные звенья, а также создать внешнеэкономическую организацию, заинтересованную в реализации на внешних рынках продукции этих МП небольшими партиями, т. е. создать условия для реализации продукции.

В регионах могут создаваться ассоциации, союзы или организации по координации деятельности МП. Они должны учесть в своей деятельности по развитию сети МП, оказанию им финансовой, консультативной, информационной помощи региональные задачи и особенности развития. В частности, следует учесть демографическую ситуацию в регионе: недостаток или избыток рабочей силы, ее квалификацию, мобильность, необходимость решения экологических и социальных задач — формирование местного потребительского рынка, обеспечение занятости трудоспособного населения в общественном производстве, использование отходов крупного производства, местных источников сырья и энергии и др.

При таких региональных организациях или союзах могут создаваться коммерческие банки, информационные и консультационные центры, учреждаться региональные фонды для оказания помощи МП.

Они могут создавать фирмы по внешнеэкономической деятельности, маркетингу, организовать систему МТС, совместного использования отдельных видов уникального оборудования (прокат оборудования), могут содействовать созданию сети МП для обслуживания других МП, в частности обеспечение транспортом. Могут осуществлять отбор наиболее эффективных проектов развития МП. Эти организации не должны подменять органы территориального (или отраслевого)

управления и осуществлять непосредственное руководство предприятиями, но будут обязаны создавать благоприятные условия для их эффективной деятельности.

В конце 1989 года группой крупных промышленных, финансовых и научных организаций при Мособлисполкоме создана научно-производственная ассоциация. Для того, чтобы расположенные на одной территории предприятия и организации различных отраслей и уровней подчиненности могли нормально, без помех сотрудничать, необходимо было расчистить поле хозяйственной деятельности от межведомственных перегородок, на договорной основе объединить незагруженный производственный, научный и финансовый потенциал региона. Одна из ближайших программ ассоциации быстрого реагирования — создание сети малых предприятий, выпускающих к выгоде участников ассоциации изделия межотраслевого применения.

Для этой цели проектируются высокопроизводительные унифицированные технологические модули. Они рассчитаны и на выпуск товаров народного потребления.

Постановлением СМ СССР от 8 августа 1990 года № 790 установлено, что для обеспечения финансирования мероприятий по созданию новых и развитию действующих МП могут образовываться союзные, республиканские и региональные целевые фонды финансовой поддержки малых предприятий за счет добровольных взносов государственных, кооперативных, общественных и иных предприятий, учреждений, организаций и граждан, в том числе иностранных. Фонды эти должны быть двоякого рода. Это прежде всего фонды страховые, которые должны страховать коммерческий риск. Второе назначение фондов — субсидирование предпринимательства, быть гарантом банковских кредитов. Фонды могут активно влиять на хозяйственную деятельность, субсидируя, к примеру, наиболее перспективные или нужные данному региону виды работ и услуг. Они могут создаваться на акционерной основе и предоставлять кредиты на коммерческой основе. То есть надо ускоренными темпами идти по пути создания соответствующих инфраструктур, без которых малое предприятие не сможет нормально существовать.

Введение рыночных цен и макроэкономическая стабилизация должны способствовать микроэкономическим реформам в области организации производства.

Предприятия, кооперативы и другие малые производства должны иметь свободу конкуренции. Монополии должен быть положен конец. Государственный контроль не должен ограничивать возможность участия в конкурсной борьбе. Не планирующие органы, а рыночные регуляторы должны определять порядок распределения ресурсов.

В современных условиях необходимо создать систему гарантий социальной обеспеченности в новых экономических обстоятельствах, когда создается рынок. Ведь в настоящее время социальное обеспечение осуществляется через предприятие и не существует системы, помогающей приспособиться к процессу включения неэффективных предприятий в конкурентную борьбу, что чревато их банкротством. Конкуренция, вероятно, потребует страхования на случай потери работы и создания программы переподготовки кадров. Требуется разработка в Верховном Совете СССР Закона о банкротстве, допускающего переориентацию или ликвидацию опыта создания малых предприятий, они в первую очередь подвергаются банкротству, если уже не говорить о заранее предусмотренности этого процесса.

Значит нужно создать механизм социальной защиты таких предприятий и его членов.

Коренных изменений требует существующая финансово-кредитная система, банковская система.

Основным источником финансирования строительства и технического перевооружения государственных малых предприятий (а на данном этапе и других форм собственности) должен стать банковский кредит, выдаваемый под гарантию вышестоящей организации. Кредит целесообразно погашать в течение не более 2-3 лет после осуществления мероприятия.

Авторы убеждены, что немалые усилия, затраты, которые необходимо приложить на ранней стадии становления малого бизнеса в нашей стране дадут отдачу в самом ближайшем будущем.

### 3.3. ЧТО НУЖНО ДЛЯ СОЗДАНИЯ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ?

В предыдущих разделах книги авторы постарались с различных точек зрения рассмотреть проблемы малого бизнеса как у нас в стране, так и за рубежом. Информация эта, как нам кажется, представляет интерес для весьма широкого круга читателей. Теперь же мы хотим предложить материал, который потребуется в первую очередь тем из вас, кто решил попробовать свои силы в малом бизнесе.

Итак, что же нужно для создания малого предприятия?

Для начала внимательно изучите нормативные документы, которые содержатся в приложениях к книге. Прежде, чем начать движение, нужно выбрать направление, а затем уже определить средство передвижения. Выбор направления, т. е. на какой форме собственности будет основываться малое предприятие, мы оставляем за читателем. А вот средства передвижения, т. е. учредительные документы, рассмотрим и прокомментируем вместе.

Первый вид малого предприятия, на котором мы остановимся, это малое государственное (МГП), основной нормативный акт, на базе которого создается и строит свою деятельность МГП — Закон Союза Советских Социалистических Республик «О предприятиях в СССР» (Приложение № 1)\*, с учетом особенностей, предусмотренных Постановлением Совета Министров СССР от 8 августа 1990 г. № 790 «О мерах по созданию и развитию малых предприятий» (Приложение № 7).

Учредителями МГП могут быть государственные предприятия, организации, а также предприятия, организации других форм собственности. Но при этом должно выполняться одно условие: преобладающая доля уставного фонда МГП должна быть сформирована за счет государственной собственности.

Для государственной регистрации МГП в местный Совет народных депутатов представляет Устав (Приложение № 8), приказ руководителя (руководителей) предприятия (организации) учредителя (ureditelej) о создании МГП (Приложение № 10) и в качестве дополнительного документа учредительный договор (Приложение № 9).

\* Здесь и далее авторы ссылаются на нормативные акты Союза ССР. Однако нужно учитывать, что законодательства Союзных и автономных республик может по отдельным вопросам не совпадать с Союзным.

Государственная регистрация малых предприятий должна быть произведена в двухнедельный срок, с момента подачи заявления, с приложением необходимых документов. Зачастую в исполкомах требуют предоставления технико-экономического обоснования. Данное требование является неправомерным и базируется на устаревших нормативных актах. Действительно, в Положении об организации деятельности малых предприятий, одобренном Комиссией по совершенствованию хозяйственного механизма при Совете Министров СССР 6 июня 1989 (Протокол № 14) предусмотрена разработка технико-экономического обоснования. Связано это было с тем, что в п. 22 указанного Положения содержалось неременное условие для создаваемого малого предприятия: срок освоения мощностей на создаваемом малом предприятии не должен превышать 18 месяцев, а срок окупаемости капитальных вложений — 24 месяца. Таким образом, в случае, когда в результате расчетов указанные сроки не подтверждались, малому предприятию могло быть отказано в регистрации.

С принятием упоминавшегося уже выше Закона СССР «О предприятиях в СССР» разрешительный принцип уступает место регистрационному. В пункте 3 ст. 6 Закона подчеркивается, что отказ в государственной регистрации предприятия по мотивам нецелесообразности его создания не допускается.

Следовательно, технико-экономическое обоснование исполкомы требовать не вправе. Только рынок даст ответ на вопрос о целесообразности создания того или иного предприятия.

С момента государственной регистрации малое предприятие приобретает права юридического лица, может открывать счет в банке и приступать к своей уставной деятельности.

Кстати, нелишне будет напомнить о тех налоговых льготах, которые предоставлены малым предприятиям в соответствии с Законом Союза ССР «О налогах с предприятий, объединений и организаций», принятым 14 июня 1990 г.

Во-первых, облагаемая прибыль малых предприятий уменьшается на 30 процентов в случае применения труда пенсионеров по старости и инвалидов, если их численность составляет не менее 50 процентов от общей численности, или сумму в размерах 20 прибыли, если

численность пенсионеров по старости и инвалидов составляет от 30 до 50 процентов от общей численности работающих на предприятии (п. 1 ж. ст. 6 Закона).

Во вторых, освобождается от налогообложения прибыль малых предприятий, направленная на строительство, реконструкцию и обновление основных фондов, освоение новой техники и технологии, подготовку и повышение квалификации кадров.

Кроме того, освобождаются от уплаты налога на прибыль в первые два года работы малые предприятия по производству и переработке сельскохозяйственной продукции, производству товаров народного потребления, строительные, ремонтно-строительные, по производству строительных материалов, малые внедренческие предприятия.

Малые предприятия, которые занимаются другими видами деятельности, в первый год работы (со дня регистрации) уплачивают налог на прибыль в размере 25 процентов, а во второй год — 50 процентов от установленных для них ставок налога на прибыль.

При этом необходимо иметь в виду, что указанные льготы (кроме льготы в случае использования труда пенсионеров) не распространяются на малые предприятия, созданные на базе реорганизованных, ликвидированных предприятий, а также их филиалов и структурных подразделений.

Для того, чтобы оградить бюджет от малых предприятий, которые, открывшись и получив налоговую льготу, закрылись бы по истечении 2-летнего срока, а затем возродились под другим названием и вновь пользовались бы льготами, в Законе предусмотрена защитная мера. Отмечается, что при прекращении деятельности малого предприятия до истечения трехлетнего срока сумма налога исчисляется в полном размере за весь период его деятельности.

Указанные выше льготы распространяются на все виды малых предприятий.

Дополнительная льгота установлена для арендных предприятий, образованных на базе государственных предприятий и их структурных подразделений. Так в п. 9 ст. 6 предусмотрено, что сумма налога таким предприятиям уменьшается на величину арендной платы, за вычетом амортизационных отчислений, входящих в ее состав.

Кроме того, законодательными актами союзных и автономных республик могут устанавливаться дополнительные льготы малым предприятиям.

Теперь коснемся особенностей создания малых арендных предприятий (МАП).

Основным нормативным актом, регламентирующим их деятельность, кроме Закона СССР «О предприятиях в СССР», являются Основы законодательства Союза ССР и союзных республик об аренде. (В дальнейшем — Основы).

Порядок создания МАП аналогичен порядку создания МГП, только вместо учредительного договора основным документом, регулирующим взаимоотношения МАП и арендодателя, является Договор аренды имущества. По договору обе стороны равноправны и арендодатель не является для арендатора вышестоящей организацией.

Кроме Устава и Арендного договора в исполком местного Совета народных депутатов для государственной регистрации МАП может быть дополнительно представлен протокол общего собрания (конференции) трудового коллектива, на котором утверждается Устав МАП.

С момента государственной регистрации МАП становится юридическим лицом, а государственное предприятие, имущество которого принято в аренду МАП, ликвидируется.

Очень важно при составлении арендного договора обратить внимание на ст. 18 Основ, которая предусматривает право арендатора продавать, обменивать, сдавать в субаренду, предоставлять бесплатно во временное пользование либо займы материальные ценности, входящие в состав арендованного имущества, если такая передача имущества не влечет уменьшения производственно-экономического потенциала (стоимости) предприятия и не нарушает других условий, обусловленных договором аренды.

Столь широкие права, предоставляемые арендатору, объясняются тем, что речь идет об аренде имущественного комплекса, а не просто о привычном договоре имущественного найма, когда арендованное имущество не может менять своего натурально-вещественного вида и арендатор есть лишь простой пользователь, взявший в прокате, например, холодильник.

По сути своей аренда государственного предприятия как имущественного комплекса, есть иное правоотношение — передача коллективу части общественного капитала, оцененного по стоимости, пускай, даже вложенной частично в основные и оборотные фонды. На наш взгляд, в Основах дается именно такое понимание аренды. Тогда становится естественным право арендатора на внесение любых изменений в состав арендованного имущества, на проведение его улучшения (без согласия арендодателя), причем, арендодатель обязан возместить арендатору стоимость этих улучшений, а так же право арендатора описывать, обменивать или продавать арендованное имущество. И все это лишь при одном условии: размер этого имущества в стоимостном виде не уменьшается, т. е. арендатор будет способен в любой момент вернуть арендованное имущество арендодателю по той же стоимости.

Опираясь на предложенную Г. А. Торфом<sup>1</sup> трактовку аренды государственного предприятия трудовым коллективом, гораздо легче подойти к проблеме определения размера арендованного имущества, разделения всего имущества МАП на арендованное и собственное. Иная трактовка аренды, т. е. представление ее как договора имущественного найма и не более, приводит к большой путанице, т.к. по прошествии некоторого времени у МАП появляется собственное имущество, фонды и т. п., а так же имущество, приобретенное для воспроизводства ранее арендованного имущества, а если еще принять во внимание весьма активно изменяющиеся цены, то неразбериха и конфликты по определению собственника имущества МАП по прошествии определенного времени становятся неизбежными.

Поэтому гораздо проще применять экономическое деление (по стоимости имущества). В этом случае уже не имеет принципиального значения, в каком виде было получено имущество: в виде основных фондов, либо денег на расчетном счете.

Основой для стоимостной оценки размера собственного имущества арендного коллектива является первоначальная стоимостная оценка арендованного имущества, которую имеет смысл проводить при заключении договора об аренде имущества на дату сдачи его в

<sup>1</sup> См., например: Торф Г. А. Опыт применения «Основ законодательства Союза ССР и союзных республик об аренде на транспорте». — Л., 1990.

аренду, как правило, на первое число месяца. При этом имеет смысл составить баланс по годовой форме, что и позволит определить стоимость арендованного имущества, а в дальнейшем — стоимость собственного имущества МАП.

Последний вид малых предприятий, на который мы бы хотели обратить внимание читателей — это общества с ограниченной ответственностью.

Это новые и пока еще непривычные для восприятия в нашей стране хозяйственные единицы. Хотя не даром говорят, что новое — это хорошо забытое старое. В дореволюционной России общества с ограниченной ответственностью были распространены по всей стране. Ну что же, парадоксы истории вынуждают нас вновь изучать позабытое.

Что же такое общество с ограниченной ответственностью?

Правовым документом, регулирующим порядок создания и деятельности обществ с ограниченной ответственностью, наряду с Законом СССР «О предприятиях в СССР», является «Положение об акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью» (Приложение № 6).

Согласно Положению, обществом с ограниченной ответственностью признается общество, имеющее уставной фонд, разделенный на доли, размер которых определяется учредительными документами, и несущее ответственность по обязательствам только в пределах своего имущества. А участники общества несут ответственность в пределах своей доли.

Кто может быть участником общества? Прежде всего, нужно отметить, что общество может состоять не менее, чем из двух участников. Его участниками могут быть предприятия, организации, учреждения, государственные органы, а так же граждане, если иное не предусмотрено законодательными актами Союза ССР, союзных и автономных республик. Причем само общество может выступать в качестве участника другого общества.

Общество может создавать на территории СССР, за границей филиалы и представительства, которые наделяются основными и оборотными средствами за счет имущества общества и действуют на основании положений, утверждаемых обществом.

Для государственной регистрации общества с ограниченной ответственностью в исполком местного Совета народных депутатов представляются: заявление о регистрации общества, нотариально заверенные копии учредительных документов (Устава и учредительного договора) .

В Положении вновь подчеркивается, что отказ в регистрации общества по мотивам нецелесообразности его создания, не допускается.

Учредительные документы общества должны обязательно содержать сведения о размерах долей каждого участника, размерах, порядке, сроках внесения ими вкладов. Минимальный размер уставного фонда общества составляет 50 тыс. рублей, причем к моменту регистрации общества каждый из участников обязан внести не менее 30 процентов указанного в учредительных документах вклада, что должно быть подтверждено документами, выданными банковскими учреждениями. Не позднее года, после регистрации общества, участник обязан полностью внести свой вклад. в противном случае с него могут быть взысканы пени.

Необходимо отметить, что вклад участника общества может быть осуществлен в виде имущества, зданий, сооружений и т. п., необходимых для дальнейшей деятельности общества. В качестве вклада могут также выступать научные разработки, изобретения, открытия, что создает, широкие возможности для ускорения внедрений науки в производство.

Широкое развитие обществ с ограниченной ответственностью в нашей стране, по нашему мнению, позволит возродить дух предпринимательства, культуру деловых отношений, свойственные дореволюционным обществам с ограниченной ответственностью.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Переориентация нашей экономики на удовлетворение конкретных нужд потребителя неразрывно связана с развитием рынка. От эффективности удовлетворения этих нужд зависит само существование малого предприятия. Но этим не исчерпывается вклад малого бизнеса в развитие рыночных отношений. Он позволяет начать реальную борьбу с монополией крупных предприятий и организаций на рынке товаров и услуг, вступить в бой с излишней централизацией, от которой страдает прежде всего потребитель и которая во многом обуславливает кризисные явления в нашей экономике.

Число малых предприятий со временем может быть достаточно велико, что будет способствовать усилению элементов состязательности в борьбе за потребителя. В итоге это послужит побудительным мотивом к улучшению качества продукции, повышению эффективности производства в целом, снижению на этой основе издержек производства и, как следствие, цен. В этих условиях предприятия будут чаще прибегать к внедрению технических новшеств, обновлению ассортимента выпускаемой продукции.

Жесткие условия хозяйствования, с одной стороны, и широкая самостоятельность с другой позволяют в рамках малого предприятия создать предпосылки для возвращения труженику полноценного чувства хозяина. Наличие минимального количества административного аппарата имеет широкие возможности для осуществления задуманного. Самоуправление в таком предприятии сформирует мощный коллективный экономический интерес.

При становлении малого бизнеса в нашей стране следует учесть следующие четыре важнейших фактора:

— во-первых, ограниченные возможности финансирования программы развития малых и средних предприятий из госбюджета;

— во-вторых, невозможность обеспечения собственными силами высокого технологического уровня создаваемых предприятий. А ведь многие из них, будучи узкоспециализированными, должны ориентироваться на применение высокопроизводительных малолюдных технологий;

— в-третьих, отсутствие в стране сколько-нибудь развитой системы страхования промышленных рисков и кредитов, что особенно важно для малых и средних предприятий в силу преимущественно инновационного характера их деятельности и недостаточной финансовой помощи;

— в-четвертых, острая нехватка специалистов, обладающих знаниями и опытом предпринимательской деятельности в условиях рыночных отношений.

Кроме данных четырех факторов следует учесть также социально-культурные и природно-климатические особенности регионов страны.

Например, в Узбекистане сегодняшний путь к рынку — это возрождение на новой основе хозяйственных обычаев и традиций, развитие народных кустарных, художественных промыслов и ремесел, которые исторически существовали в республике. Это облегчает создание сети малых предприятий, являющейся основой рыночного хозяйства.

Стимулирование развития в СССР малой экономики на основе использования передового отечественного и зарубежного опыта может стать одним из основных направлений хозяйственной реформы, в целом это позволит придать экономике СССР новый облик, задействовать дополнительные факторы развития, сделать определенный шаг в формировании регулируемой рыночной экономики.

Итак, стихийный процесс создания малых предприятий отныне вводится в определенное русло. Во всяком случае, принятые Законы и нормативные акты позволяют идти в малый бизнес. Однако остается немало нерешенных вопросов.

Например, такой. Вновь создаваемые предприятия получают льготное налогообложение, и тем самым повышается эффективность капиталовложений. Когда же ставится вопрос о разрушении монополизма гигантов, директор в лучшем случае соглашается на выделение нерентабельного производства, да еще в учредительском договоре закрепляет выгодные ему внутривозвратные цены. В такой ситуации ни об эффективной работе, ни о диверсификации производства малого предприятия думать не приходится — диктат есть диктат.

Следует также отметить, что регистрационный принцип оформления малых предприятий, конечно, развязывает руки инициативным людям. Но одного этого

мало. Становление рыночных структур в начальный период не может состояться без достаточно щедрой поддержки государства. И тут изобретать ничего не надо — достаточно опереться на мировой опыт.

**ЗАКОН**  
**СОЮЗА СОВЕТСКИХ СОЦИАЛИСТИЧЕСКИХ РЕСПУБЛИК**  
**«О ПРЕДПРИЯТИЯХ В СССР»**

Настоящий Закон определяет общие правовые, экономические и социальные основы организации предприятия при многообразии форм собственности и его деятельности в условиях развития товарно-денежных отношений и регулируемого рынка.

Закон направлен на обеспечение самостоятельности предприятия, определяет его права и ответственность в осуществлении хозяйственной деятельности, регулирует отношения предприятия с другими предприятиями и организациями, Советами народных депутатов, органами государственного управления, действует в сочетании с другими законами Союза ССР, союзных и автономных республик.

РАЗДЕЛ I

**ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ**

**Статья 1. Предприятие и его главные задачи**

1. Предприятием является самостоятельный хозяйственный субъект с правами юридического лица, который на основе использования трудовым коллективом имущества производит и реализует продукцию, выполняет работы, оказывает услуги. Предприятие не имеет в своем составе других юридических лиц.

Предприятие независимо от форм собственности на средства производства и другое имущество действует на принципах хозяйственного расчета.

2. Главными задачами предприятия являются удовлетворение общественных потребностей в его продукции, работах, услугах и реализация на основе полученной прибыли социальных и экономических интересов членов трудового коллектива и интересов собственника имущества предприятия.

3. Предприятие может осуществлять любые виды хозяйственной деятельности, если они не запрещены законодательными актами Союза ССР, союзных и автономных республик и отвечают целям, предусмотренным в уставе предприятия.

Отдельными видами деятельности, перечень которых определяется законодательными актами Союза ССР, союзных и автономных республик, предприятие может заниматься только на основании специального разрешения (лицензии).

## Статья 2. Виды предприятий.

1. В соответствии с формами собственности, установленными Законом СССР «О собственности в СССР», могут действовать предприятия следующих видов:

основанные на собственности советских граждан — индивидуальное, семейное предприятия;

основанные на коллективной собственности — коллективное предприятие; производственный кооператив, предприятие, принадлежащее кооперативу; предприятие, созданное в форме акционерного общества и иного хозяйственного общества или товарищества либо принадлежащее такому обществу или товариществу; предприятие общественной организации; предприятие религиозной организации;

основанные на государственной собственности государственное союзное предприятие; государственное республиканское предприятие (союзной республики); государственное предприятие автономной республики, автономной области, автономного округа; государственное коммунальное предприятие.

2. Совместное предприятие создается на основе объединения имущества его учредителей, пользующихся правами юридического лица. В числе учредителей совместного предприятия в соответствии с законодательством СССР могут быть иностранные юридические лица и граждане.

3. В соответствии с объемами хозяйственного оборота предприятия и численностью его работников независимо от форм собственности оно может быть отнесено к малым предприятиям, особенности создания и деятельности которых, а также порядок отнесения к этому виду предприятий устанавливаются законодательством СССР.

4. В СССР могут действовать и другие виды предприятий, в том числе арендные, создание которых не противоречит законодательным актам СССР.

## Статья 3. Объединения предприятий.

1. Предприятия могут на добровольных началах объединяться в союзы, хозяйственные ассоциации, концерны и другие объединения по отраслевому, территориальному или иным принципам в целях координации деятельности, обеспечения защиты их прав, представления общих интересов в соответствующих государственных и иных органах, а также в международных организациях. По согласованному решению предприятий на объединение может быть возложено централизованное отдельных производственно-хозяйственных и других функций.

Создание указанных структур производится с учетом антимонопольных требований, установленных соответствующими законодательными актами Союза СССР и союзных республик.

Объединение действует на основе устава, утверждаемого его учредителями. Предприятия, входящие в состав указанных организационных структур, сохраняют самостоятельность, права юридического лица и на них распространяется действие настоящего Закона.

2. Регистрация объединения производится в порядке, установленном настоящим Законом для предприятия. Объединение является юридическим лицом, имеет самостоятельный и сводный баланс, расчетный и иные счета в учреждениях банков, печать со своим наименованием.

3. Объединение не отвечает по обязательствам входящих в его состав предприятий, а предприятия не отвечают по обязательствам объединения, если иное не предусмотрено учредительным договором (уставом).

4. Входящие в объединение предприятия вправе выйти из его состава с сохранением обязательств перед предприятиями, входящими в состав объединения, в соответствии с заключенными договорами.

5. Объединение ликвидируется по решению входящих в него предприятий. Ликвидация объединения осуществляется в порядке, установленном для ликвидации предприятия. Имущество, оставшееся после ликвидации объединения, распределяется между участниками в соответствии с уставом объединения.

#### **Статья 4. Законодательство о предприятии.**

1. Государственные предприятия руководствуются настоящим Законом и другим законодательством Союза ССР, союзных и автономных республик, а предприятия иных форм собственности руководствуются настоящим Законом и другими законодательными актами Союза ССР, союзных и автономных республик, а в случаях, предусмотренных этими актами,— также постановлениями Совета Министров СССР, Советов Министров союзных и автономных республик.

2. Особенности применения настоящего Закона для отдельных видов государственных союзных предприятий, деятельность которых связана с повышенными требованиями к организации и безопасности работ, непрерывностью технологических процессов, а также обусловлена необходимостью централизации функций управления, и перечень таких видов предприятий определяется Советом Министров СССР.

3. Особенности создания и деятельности совместных предприятий с участием советских юридических лиц и иностранных юридических лиц и граждан устанавливаются законодательными актами Союза ССР, союзных и автономных республик.

### **РАЗДЕЛ II.**

## **СОЗДАНИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ И ПОРЯДОК ЕГО РЕГИСТРАЦИИ**

#### **Статья 5. Общие условия создания предприятия.**

1. Предприятие может создаваться либо по решению собственника (собственников) имущества или уполномоченного им (ими) органа, предприятия, организации, либо по решению трудового коллектива в случаях и порядке, предусмотренных настоящим Законом и другими законодательными актами Союза ССР, союзных и автономных республик.

2. Предприятие может быть создано в результате выделения из состава действующих предприятий, организации одного или нескольких структурных подразделений по инициативе коллектива трудящихся указанного подразделения (подразделений), если на это есть согласие собственника имущества предприятия (уполномоченного им органа, предприятия, организации) и обеспечивается выполнение ранее принятых предприятием договорных обязательств.

3. Предприятие может быть создано на базе структурной единицы объединения по решению ее трудового коллектива с сохранением за данной структурной единицей обязательств перед объединением.

4. В случаях, когда для создания и деятельности предприятия требуется участок земли, другие природные ресурсы, разрешение на их использование выдается соответствующим Советом народных депутатов, а в предусмотренных законодательными актами случаях — также и первичным природопользователем при наличии положительного заключения соответствующей экологической экспертизы. Отказ в предоставлении участка земли и других природных ресурсов может быть обжалован в порядке, предусмотренном законодательными актами Союза ССР, союзных и автономных республик.

5. Предприятие считается созданным и приобретает права юридического лица со дня его государственной регистрации.

#### **Статья 6. Государственная регистрация предприятия.**

1. Государственная регистрация предприятия осуществляется в исполнительном комитете районного, городского, районного в городе Совета народных депутатов по месту нахождения предприятия, если иное не предусмотрено законодательными актами Союза ССР, союзных и автономных республик.

Данные государственной регистрации предприятия в десятидневный срок сообщаются в Министерство финансов СССР для включения в Единый государственный реестр.

2. Для государственной регистрации предприятия в исполнительный комитет соответствующего Совета народных депутатов представляются решение о его создании, устав и другие документы по перечню, определяемому Советом Министров СССР.

Государственная регистрация предприятия должна быть произведена не позднее 30 дней с момента подачи заявления с приложением необходимых документов в исполнительный комитет соответствующего Совета народных депутатов.

3. Отказ в государственной регистрации предприятия может последовать по мотивам нарушения установленного законодательными актами Союза ССР, союзных и автономных республик порядка создания предприятия, а также несоответствия учредительных актов (документов) требованиям законодательства. Отказ в государственной регистрации предприятия по мотивам нецелесообразности его создания не допускается.

Если государственная регистрация предприятия в установленный срок не произведена либо в ней отказано по мотивам, которые учредитель предприятия считает необоснованными, он может обратиться в суд.

4. За государственную регистрацию предприятия с него взимается плата в размерах, устанавливаемых законодательством союзных и автономных республик. Полученные средства зачисляются исполнительным комитетом Совета народных депутатов в бюджет района, города, района в городе по месту регистрации предприятия.

#### **Статья 7. Создание дочерних предприятий и обособленных подразделений предприятия.**

1. Предприятие имеет право создавать дочерние предприятия с правом юридического лица, а также филиалы, представительства, отделения и другие обособленные подразделения с правом открытия текущих и расчетных счетов и утверждает положения о них.

2. Согласование вопроса о размещении таких предприятий и подразделений с соответствующими местными Советами народных депутатов производится в порядке, установленном для создания предприятия.

## Статья 8. Лицензирование видов деятельности.

Для осуществления видов деятельности, подлежащих лицензированию, предприятие обязано получить необходимую лицензию в порядке, установленном Советом Министров СССР, Советами Министров союзных и автономных республик.

## Статья 9. Устав предприятия.

1. Предприятие действует на основании устава. Устав утверждается учредителем (учредителями) предприятия.

2. В уставе предприятия определяются: наименование предприятия, его местонахождение, предмет и цели деятельности, его органы управления и контроля, их компетенция, порядок образования имущества предприятия и распределения прибыли (дохода), условия реорганизации и прекращения деятельности предприятия.

В устав могут включаться также иные, не противоречащие законодательству положения, связанные с особенностями деятельности предприятия.

### РАЗДЕЛ III.

## ИМУЩЕСТВО ПРЕДПРИЯТИЯ

### Статья 10. Условия образования и использования имущества.

1. Имущество предприятия составляют основные фонды и оборотные средства, а также иные ценности, стоимость которых отражается в самостоятельном балансе предприятия.

2. Имущество предприятия в соответствии с законодательными актами Союза ССР, союзных и автономных республик, с уставом предприятия может принадлежать ему на праве собственности либо полного хозяйственного ведения.

3. Источниками формирования имущества предприятия являются:

денежные и материальные взносы учредителей;  
доходы, полученные от реализации продукции, работ, услуг, а также от других видов хозяйственной деятельности;  
доходы от ценных бумаг;  
кредиты банков и других кредиторов;  
капитальные вложения и дотации из бюджетов;  
безвозмездные или благотворительные взносы, пожертвования организаций, предприятий и граждан;

иные источники, не запрещенные законодательными актами Союза ССР, союзных и автономных республик.

4. Предприятие имеет право продавать и передавать другим предприятиям, организациям и учреждениям, обменивать, сдавать в аренду, предоставлять бесплатно во временное пользование либо взаймы принадлежащие ему здания, сооружения, оборудование, транспортные средства, инвентарь, сырье и другие материальные ценности, а также списывать их с баланса, если иное не предусмотрено законодательными актами Союза ССР, союзных и автономных республик и уставом предприятия.

5. Предприятие вправе, если иное не предусмотрено уставом, продавать, сдавать в аренду гражданам средства производства и иные материальные ценности, за исключением тех, которые в соответствии с законодательными актами Союза ССР, союзных и авто-

номных республик не могут находиться в их собственности или пользовании. Безвозмездная передача и предоставление предприятием материальных ценностей гражданам осуществляются с разрешения собственника или уполномоченного им органа в случаях, не запрещенных законодательными актами Союза ССР, союзных и автономных республик.

#### **Статья 11. Владение и пользование природными ресурсами**

1. Владение и пользование землей и иными природными ресурсами предприятие осуществляет в установленном порядке за плату, а в случаях, предусмотренных законодательными актами Союза ССР, союзных и автономных республик, — на льготных условиях либо бесплатно.

2. Предприятие обязано своевременно осуществлять природоохранительные мероприятия, направленные на снижение и компенсацию отрицательного воздействия его производства на природную среду. Финансирование таких мероприятий может происходить за счет собственных средств или иных источников.

Предприятие в соответствии с законодательством Союза ССР, союзных и автономных республик несет ответственность за соблюдение требований и норм по рациональному использованию, восстановлению и охране земель, вод, недр, лесов, других природных ресурсов, а также возмещает ущерб, причиненный в результате его деятельности.

#### **Статья 12. Привлечение предприятием средств юридических лиц и граждан**

1. Для привлечения дополнительных денежных средств на цели расширения и совершенствования производства, социального развития трудовых коллективов предприятие имеет право выпускать и реализовывать ценные бумаги.

2. Порядок выпуска и реализации предприятием ценных бумаг, их виды и права держателей определяются законодательством Союза ССР, союзных и автономных республик.

#### **Статья 13. Гарантии имущественных прав предприятия**

Государство гарантирует защиту имущественных прав предприятия, изъятие государством у предприятия его основных фондов, оборотных средств и иного используемого им имущества не допускается, за исключением случаев, предусмотренных законодательными актами Союза ССР, союзных и автономных республик.

Убытки, причиненные предприятию в результате нарушения его имущественных прав гражданами, юридическими лицами и государственными органами, возмещаются предприятию по решению суда или Государственного арбитража.

**УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ И САМОУПРАВЛЕНИЕ****Статья 14. Общие принципы организации управления предприятием и самоуправления**

1. Управление предприятием осуществляется в соответствии с его уставом на основе сочетания принципов самоуправления трудового коллектива и прав собственника по хозяйственному использованию своего имущества. Предприятие самостоятельно определяет структуру управления, устанавливает штаты.

Собственник осуществляет свои права по управлению предприятием непосредственно либо через уполномоченные им органы. Собственник или уполномоченные им органы могут делегировать эти права совету предприятия (правлению) или другому органу, предусмотренному уставом предприятия и представляющему интересы собственника и трудового коллектива.

2. Найм (назначение, избрание) руководителя предприятия является правом собственника имущества предприятия и реализуется им непосредственно, а также через уполномоченные им органы либо через советы предприятия, правления или другие органы, которым делегированы права по управлению предприятием.

3. Решения по социально-экономическим вопросам, касающиеся деятельности предприятия, вырабатываются и принимаются его органами управления с участием трудового коллектива и уполномоченных им органов.

**Статья 15. Трудовой коллектив предприятия, его полномочия**

1. Трудовой коллектив предприятия составляют все граждане, участвующие своим трудом в его деятельности на основе трудового договора (контракта, соглашения), а также других форм, регулирующих трудовые отношения работника с предприятием.

2. Основной формой осуществления полномочий трудового коллектива предприятия является общее собрание (конференция).

**Статья 16. Общее собрание (конференция) трудового коллектива предприятия**

Общее собрание (конференция) трудового коллектива: решает вопросы, связанные с выкупом имущества предприятия;

решает вопрос о необходимости заключения с администрацией предприятия коллективного договора (соглашения), рассматривает его проект и уполномочивает профсоюзный комитет либо другие органы подписать его от имени трудового коллектива;

избирает (отзывает) представителей в совет предприятия, заслушивает отчеты об их деятельности;

может при необходимости образовывать совет трудового коллектива и определять его функции.

**Статья 17. Коллективный договор (соглашение)**

Коллективный договор (соглашение) может заключаться на всех видах предприятий и не должен противоречить действующему

Коллективным договором (соглашением) регулируются производственные и трудовые отношения на предприятии, вопросы охраны труда, социального развития коллектива и здоровья его членов.

При возникновении разногласий при заключении или исполнении коллективного договора (соглашения) они разрешаются в порядке, установленном законодательными актами Союза ССР, союзных и автономных республик.

### Статья 18. Совет (правление) предприятия

1. Совет (правление) предприятия состоит из равного числа представителей, назначаемых собственником имущества предприятия и избираемых его трудовым коллективом, если иное не предусмотрено уставом предприятия.

2. Численность совета предприятия определяется уставом предприятия. Совет предприятия формируется на срок, оговоренный в уставе предприятия.

3. Члены совета предприятия, избранные в его состав от трудового коллектива, в период своих полномочий не могут быть (по инициативе администрации) уволены с предприятия или понижены в должности (в окладе), либо переведены на нижеоплачиваемую работу без согласия избравшего их общего собрания (конференции) трудового коллектива.

4. Совет предприятия: определяет общее направление экономического и социального развития предприятия; определяет порядок распределения чистой прибыли; по представлению руководителя предприятия принимает решение о выпуске ценных бумаг предприятия, а также о покупке ценных бумаг других предприятий и организаций; решает вопросы создания дочерних предприятий, создания и прекращения деятельности филиалов и других обособленных подразделений предприятия, вхождения предприятия в ассоциации и объединения и выхода из них; принимает решения, касающиеся основных вопросов внешнеэкономической деятельности предприятия; рассматривает конфликтные ситуации, возникающие между администрацией предприятия и трудовым коллективом, и принимает меры к их разрешению; решает другие вопросы, предусмотренные уставом предприятия.

Совет предприятия решает отнесенные к его компетенции вопросы на своих заседаниях. Вмешательство совета в оперативно-распорядительную деятельность администрации не допускается.

Правила принятия решений советом предприятия регламентируются уставом предприятия.

5. Председатель совета предприятия избирается на заседании совета предприятия открытым или тайным голосованием из числа его членов.

### Статья 19. Руководитель предприятия

1. При найме (назначении, избрании) руководителя предприятия на должность с ним заключается контракт (договор, соглашение), в котором определяются права, обязанности и ответственность руководителя предприятия, условия его материального обеспечения и освобождения от занимаемой должности с учетом гарантий, предусмотренных действующим законодательством.

2. Руководитель предприятия решает самостоятельно все вопросы деятельности предприятия за исключением отнесенных настоящим Законом к компетенции общего собрания (конференции) трудового коллектива и совета предприятия.

Руководитель предприятия без доверенности действует от имени предприятия, представляет его интересы на всех отечественных и иностранных предприятиях, в фирмах и организациях, распоряжается имуществом предприятия, заключает договоры, в том числе трудовые, выдает доверенности, открывает в банках расчетный и другие счета, пользуется правом распоряжения средствами, утверждает штаты исполнительного аппарата дирекции, издает приказы и дает указания, обязательные для всех работников предприятия.

3. Руководитель предприятия может быть освобожден от занимаемой должности до истечения срока контракта по основаниям, предусмотренным в контракте или в действующем законодательстве.

#### **Статья 20. Заместители руководителя предприятия, руководители его структурных подразделений**

1. Заместители руководителя предприятия, руководители подразделений аппарата управления и структурных подразделений (производств, цехов, отделов, отделений, участков, ферм, других аналогичных подразделений предприятия, структурной единицы объединения), а также мастера, старшие мастера назначаются на должность и освобождаются от должности руководителем предприятия.

2. Бригадиры избираются на собраниях коллективов бригад (тайным или открытым голосованием) и утверждаются руководителем подразделения, в состав которого входят эти бригады.

3. Решения заместителей руководителя предприятия, руководителей структурных подразделений обязательны для всех подчиненных им работников.

4. В отдельных случаях, связанных со спецификой предприятия, уставом предприятия, может предусматриваться иной порядок назначения заместителей руководителя предприятия, руководителей его структурных подразделений и бригадиров.

### **РАЗДЕЛ V.**

## **ХОЗЯЙСТВЕННАЯ, ЭКОНОМИЧЕСКАЯ И СОЦИАЛЬНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ**

#### **Статья 21. Прибыль предприятия**

1. На предприятиях всех видов основным обобщающим показателем финансовых результатов хозяйственной деятельности является прибыль.

2. Прибыль, остающаяся у предприятия после уплаты налогов и других платежей в бюджет (чистая прибыль), поступает в полное его распоряжение. Предприятие самостоятельно определяет направления использования чистой прибыли, если иное не предусмотрено уставом.

Государственное воздействие на выбор направлений использования чистой прибыли осуществляется через налоги, налоговые льготы, а также экономические санкции.

3. В случаях, предусмотренных законодательными актами СССР или уставом предприятия, часть чистой прибыли передается в собственность членов трудового коллектива предприятия. Размер этой прибыли и порядок ее распределения определяются советом (правлением) предприятия.

Сумма прибыли, принадлежащая члену трудового коллектива, образует его вклад. На сумму вклада члену трудового коллектива могут быть выданы акции. Предприятие ежегодно выплачивает члену трудового коллектива проценты (дивиденды) в размерах и порядке, определяемых уставом.

Член трудового коллектива вправе получить сумму своего вклада (стоимость акций) в порядке и сроки, определяемые в соответствии с уставом.

#### Статья 22. Трудовые доходы работника предприятия

1. Трудовые доходы каждого работника, независимо от вида предприятия, определяются его личным трудовым вкладом с учетом конечных результатов работы предприятия, регулируются налогами и максимальными размерами не ограничиваются.

2. Минимальный размер оплаты труда работников всех видов предприятия устанавливается законодательными актами СССР.

3. Формы, системы и размеры оплаты труда, а также другие виды доходов работников устанавливаются предприятием самостоятельно.

Предприятия могут использовать государственные тарифные ставки, оклады в качестве ориентиров для дифференциации оплаты труда в зависимости от профессии, квалификации работников, сложности и условий выполняемых ими работ.

#### Статья 23. Планирование деятельности предприятия

1. Предприятие самостоятельно планирует свою деятельность и определяет перспективы развития исходя из спроса на производимую продукцию, работы, услуги и необходимости обеспечения производственного и социального развития предприятия, повышения личных доходов его работников.

Основу планов составляют договоры, заключенные с потребителями (покупателями) продукции, работ, услуг и поставщиками материально-технических ресурсов.

2. Предприятие выполняет работы и поставки для государственных нужд на договорной основе в порядке, определяемом законодательными актами Союза ССР, союзных и автономных республик.

3. Предприятие при подготовке планов согласовывает с соответствующим Советом народных депутатов мероприятия, которые могут вызвать экологические, социальные, демографические, и иные последствия, затрагивающие интересы населения территории.

#### Статья 24. Хозяйственные отношения предприятия с другими предприятиями, организациями, гражданами

1. Отношения предприятия с другими предприятиями, организациями и гражданами во всех сферах хозяйственной деятельности строятся на основе договоров.

Предприятия свободны в выборе предмета договора, определении обязательств, любых других условий хозяйственных взаимоотношений, не противоречащих законодательству Союза ССР, союзных и автономных республик.

2. Перечень видов продукции, работ, услуг, свободная реализация которых запрещается либо ограничивается, устанавливается законодательством СССР.

3. В своей деятельности предприятие учитывает интересы потребителя и его требования к качеству продукции, работ, услуг. Интересы и права потребителя защищаются законодательными актами Союза ССР, союзных и автономных республик.

#### Статья 25. Материально-техническое обеспечение

1. Предприятие на основе изучения конъюнктуры рынка, возможностей потенциальных партнеров, информации о движении цен организует материально-техническое обеспечение собственного производства и капитального строительства путем приобретения ресурсов на рынке товаров и услуг.

2. Приобретение ресурсов на рынке товаров и услуг осуществляется предприятием непосредственно у производителей, в оптовой торговле, в том числе на ярмарках, на аукционах и у организаций материально-технического снабжения, а также у других посреднических организаций.

#### Статья 26. Цены и ценообразование

1. Предприятие реализует свою продукцию, работы, услуги, отходы производства по ценам и тарифам, устанавливаемым самостоятельно или на договорной основе, а в случаях, предусмотренных законодательными актами Союза ССР, союзных и автономных республик, по государственным ценам.

2. На продукцию предприятия, занимающих монопольное положение на рынке товаров, а также на ресурсы, определяющие масштаб цен в экономике и социальную защищенность граждан, допускается государственное регулирование цен.

В случае нарушения предприятием государственной дисциплины цен, тарифов на продукцию, работы, услуги излишне полученная сумма подлежит изъятию. Кроме того, с предприятия взимается штраф в порядке и размерах, устанавливаемых законодательными актами Союза ССР, союзных и автономных республик.

#### Статья 27. Финансовые и кредитные отношения

1. Источником формирования финансовых ресурсов предприятия являются прибыль, амортизационные отчисления, средства, полученные от продажи ценных бумаг, паевые и иные взносы членов трудового коллектива, предприятий, организаций, граждан, а также другие поступления.

2. Предприятие вправе открывать расчетный и другие счета в любом банке для хранения денежных средств и осуществления всех видов расчетных, кредитных и кассовых операций по месту регистрации предприятия, в другом банке — с согласия последнего.

3. Предприятие пользуется банковским кредитом на коммерческой основе.

4. Все расчеты предприятий, включая платежи в бюджет и выплату заработной платы, производятся в календарной очередности поступления расчетных документов (наступления сроков платежей). Расчеты предприятий по своим обязательствам с другими предприятиями производятся, как правило, в безналичном порядке. Расчеты наличными деньгами с предприятиями и гражданами осуществляются в соответствии с требованиями расчетных и кассовых операций, утверждаемыми банком СССР.

5. Предприятие может поставлять продукцию, выполнять работы, оказывать услуги в кредит с уплатой покупателем (потребителем) процентов как за пользование заемными средствами. Для оформления таких торговых сделок предприятие может применять в хозяйственном обороте векселя.

6. Предприятие несет полную ответственность за соблюдение кредитных договоров и расчетной дисциплины. Предприятие, систематически не выполняющее свои обязательства по расчетам, может быть объявлено банком неплатежеспособным. Меры воздействия и порядок их применения к таким предприятиям определяются банками в соответствии с законодательными актами СССР.

#### Статья 28. Внешнеэкономическая деятельность предприятия

1. Предприятие имеет право самостоятельно осуществлять внешнеэкономическую деятельность в соответствии с законодательством Союза ССР, союзных и автономных республик.

2. Валютная выручка зачисляется на валютный балансовый счет предприятия и используется им самостоятельно. Валютные отчисления в союзный, республиканский и местный бюджеты производятся из валютной выручки предприятия после вычета прямых валютных затрат, произведенных данным предприятием из своих валютных средств.

3. Ставки отчислений в пользу союзного, республиканского и местного бюджетов регулируются законодательными актами СССР.

Иные изъятия валютных средств предприятия запрещаются.

#### Статья 29. Социальная деятельность предприятия

1. Вопросы социального развития, включая улучшение условий труда, жизни и здоровья, гарантии обязательного медицинского страхования членов трудового коллектива и их семей, решаются трудовым коллективом с участием администрации предприятия в соответствии с законодательными актами Союза ССР, союзных и автономных республик.

2. Предприятие обязано обеспечить для всех работающих на предприятии безопасные условия труда и несет ответственность в установленном законодательством порядке за ущерб, причиненный их здоровью и трудоспособности.

3. Пенсионеры, трудившиеся до ухода на пенсию на предприятии, пользуются наравне с его работниками имеющимися возможностями предприятия по медицинскому обслуживанию, обеспечению жильем, путевками в оздоровительные и профилактические учреждения, а также по решению общего собрания (конференции) коллектива — другими социальными услугами и льготами.

4. Предприятие обязано постоянно улучшать условия труда быта женщин, обеспечивать работой преимущественно в дневное время с сокращенным рабочим днем женщин, имеющих малолетних детей, переводить на более легкую работу с безвредными условиями труда беременных женщин, а также предоставлять женщинам иные льготы, предусмотренные законодательством. Предприятие с вредными условиями труда с согласия трудового коллектива может создавать отдельные цехи, участки для предоставления женщинам более легкой работы.

5. Трудовой коллектив самостоятельно устанавливает для своих работников дополнительные отпуска, сокращенный рабочий день и иные социальные льготы в пределах заработанных средств, направляемых на потребление.

6. Предприятие может материально поощрять работников медицинских, детских, культурно-просветительных, учебных и спортивных учреждений, организаций общественного питания и организаций, обслуживающих трудовой коллектив и не входящих в его состав.

7. Рассмотрение и решение вопросов по просьбам и обращениям граждан к предприятию является исключительной обязанностью администрации предприятия и не может возлагаться на самих граждан.

## РАЗДЕЛ VI.

### ПРЕДПРИЯТИЕ И ГОСУДАРСТВО

#### Статья 30. Гарантии прав и интересов предприятий

1. Государство гарантирует соблюдение прав и законных интересов предприятия.

Предприятие при осуществлении хозяйственной и иной деятельности вправе по собственной инициативе принимать любые решения, не противоречащие действующему законодательству.

Вмешательство в хозяйственную и иную деятельность предприятия со стороны государственных, общественных и кооперативных органов не допускается, если не затрагивает прав государственных органов по осуществлению контроля за деятельностью предприятий, предусмотренных законодательством Союза ССР, союзных и автономных республик.

2. Союзные, республиканские и местные государственные и общественные органы и их должностные лица при принятии решений, касающихся предприятия, и в своих отношениях с ним несут ответственность за соблюдение положений настоящего Закона.

Государственные органы и должностные лица могут давать предприятию указания только в соответствии со своей компетенцией, установленной законодательством. В случае издания государственными или иными органами акта, не соответствующего его компетенции либо требующего законодательства, предприятие вправе обратиться в суд или Государственный арбитраж с заявлением о признании такого акта недействительным.

Убытки, причиненные предприятию в результате выполнения указаний государственных или иных органов либо их должностных лиц, нарушивших права предприятия, а также вследствие ненадлежащего осуществления такими органами или их должностными лицами предусмотренных законодательством обязанностей по отношению к предприятию, подлежат возмещению этими органами. Сроки о возмещении убытков решаются судом или Государственным арбитражем в соответствии с их компетенцией.

#### Статья 31. Правовые и экономические условия хозяйственной деятельности предприятия

1. Государство обеспечивает предприятию независимость и собственности равные права и экономические условия хозяйственной деятельности.

2. Государство способствует развитию рынка, осуществляя его регулирование с помощью экономических рычагов и стимулов, реализует антимонопольные меры, обеспечивает социальную защищенность всех трудящихся.

Государство создает льготные условия предприятиям, осуществляющим техническое совершенствование производства и, в первую очередь, внедряющим открытия, изобретения, рационализаторские предложения.

Органы государственного управления строят свои отношения с предприятием, используя экономические рычаги — проценты по вкладам и ссудам, доходы по ценным бумагам, цены и налоги, налоговые льготы и экономические санкции, целевые дотации и субсидии, валютный курс, нормы амортизационных отчислений, социальные, демографические и другие нормы и нормативы.

#### Статья 32. Учет и отчетность

1. Предприятие осуществляет оперативный и бухгалтерский учет результатов своей работы, ведет статистическую отчетность.

2. Формы государственной статистической отчетности устанавливаются органами государственной статистики и включают только фактические данные, а также адреса и сроки ее представления. Запрещается требовать представления статистической отчетности с нарушением установленного настоящим Законом порядка. Сведения, не предусмотренные государственной статистической отчетностью, предприятием могут быть представлены на договорной основе либо по требованию органов, которым законодательством предоставлено право осуществления контроля за отдельными сторонами деятельности предприятия.

3. Должностные лица предприятия за искажение государственной отчетности несут установленную законодательством дисциплинарную, материальную или уголовную ответственность.

#### Статья 33. Коммерческая тайна предприятия

1. Под коммерческой тайной предприятия понимаются не являющиеся государственными секретами сведения, связанные с производством, технологической информацией, управлением, финансами и другой деятельностью предприятия, разглашение (передача, утечка) которых может нанести ущерб интересам.

2. Состав и объем сведений, составляющих коммерческую тайну, порядок их защиты определяются руководителем предприятия.

Виды деятельности предприятий, сведения о которых не могут составлять коммерческую тайну, определяются Советом Министров СССР в целях предотвращения сокрытия предприятием сведений, загрязняющих окружающую среду и другой негативной деятельности, способной нанести ущерб обществу.

3. Ответственность за разглашение сведений, составляющих коммерческую тайну предприятия, и нарушение порядка охраны таких сведений устанавливаются законодательными актами СССР.

#### Статья 34. Ответственность предприятия

1. Предприятие несет полную имущественную ответственность, предусмотренную законодательством Союза ССР, союзных и автономных республик, за нарушение налоговой дисциплины, требований к качеству продукции, правил осуществления хозяйственной деятельности предприятия.

Уплата штрафов и неустоек за нарушение условий договора, а также возмещение причиненных убытков не освобождают предприятие без согласия потребителя от выполнения обязательств по поставкам продукции, производству работ или оказанию услуг.

2. Предприятие обязано возместить ущерб, причиненный несоблюдением требований по рациональному использованию земли и других природных ресурсов, охране окружающей среды от загрязнений и иных вредных воздействий, нарушением правил безопасности производства, санитарно-гигиенических норм и требований по защите здоровья его работников, населения и потребителей продукции, а также уплатить штраф в установленном законодательством размере.

Деятельность предприятия, нарушающего установленный режим природопользования, может быть в порядке, предусмотренном законодательными актами Союза ССР, союзных и автономных республик, приостановлена до устранения допущенных нарушений.

### **Статья 35. Контроль за деятельностью предприятия**

1. Комплексная ревизия финансово-хозяйственной деятельности предприятия может производиться по инициативе собственника и не чаще, чем один раз в год.

2. Налоговые и другие государственные органы, на которые законодательными актами Союза ССР, союзных и автономных республик возложена проверка отдельных сторон деятельности предприятия, могут осуществлять такие проверки по мере возникновения необходимости и строго в пределах своей компетенции. Предприятие имеет право не выполнять требования этих органов по вопросам, не входящим в их компетенцию, и не знакомить их с материалами, не относящимися к предмету контроля.

3. Все виды проверок и ревизий должны содействовать повышению эффективности хозяйствования и не нарушать нормальную работу предприятия. Результаты ревизий и проверок сообщаются предприятию.

### **Статья 36. Отношения предприятия с органами государственного управления и местными Советами народных депутатов**

1. Взаимоотношения предприятия с органами государственного управления и местного самоуправления строятся в соответствии с настоящим Законом и другими законодательными актами Союза ССР, союзных и автономных республик, устанавливающими компетенцию этих органов.

2. Предприятие имеет право на строго добровольной основе принимать участие в формировании внебюджетных целевых финансовых фондов республик и местных Советов народных депутатов.

3. Предприятие участвует на добровольной договорной основе в работе по комплексному экономическому и социальному развитию территории, проводимой местным Советом народных депутатов, за счет средств местного бюджета.

Предприятие обязано по решению местного Совета народных депутатов или государственного органа создавать за счет средств этих органов специальные рабочие места для лиц с ограниченной трудоспособностью.

4. Изъятие жилой площади, построенной за счет средств предприятия, местными Советами народных депутатов или другими органами не допускается без согласия трудового коллектива предприятия.

**ЛИКВИДАЦИЯ И РЕОРГАНИЗАЦИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ****Статья 37. Условия ликвидации и реорганизации предприятия**

1. Ликвидация и реорганизация (слияние, присоединение, разделение, выделение, преобразование) предприятия производятся по решению собственника его имущества или органа, уполномоченного создавать такие предприятия, либо по решению суда или арбитража. Реорганизация предприятия, которая может вызвать экологические, социальные, демографические и иные последствия, затрагивающие интересы населения территории, должна согласовываться с соответствующим Советом народных депутатов.

2. Предприятие ликвидируется также в случаях: признания его банкротом;

если принято решение о запрете деятельности предприятия из-за невыполнения условий, установленных законодательством, и в предусмотренный решением срок не обеспечено соблюдение этих условий или не изменен вид деятельности;

если решением суда будут признаны недействительными учредительные акты о создании предприятия;

по другим основаниям, предусмотренным законодательными актами Союза ССР, союзных и автономных республик.

3. При реорганизации и ликвидации предприятия увольняемым работникам гарантируется соблюдение их прав и интересов в соответствии с законодательством Союза ССР, союзных и автономных республик.

4. Предприятие считается реорганизованным или ликвидированным с момента исключения его из реестра государственной регистрации.

5. В случае слияния предприятия с другим предприятием все имущественные права и обязанности каждого из них переходят к предприятию, возникшему в результате слияния.

При присоединении одного предприятия к другому последнему переходят все имущественные права и обязанности присоединенного предприятия.

6. В случае разделения предприятия к возникшим в результате этого разделения новым предприятиям переходят по разделительному акту (балансу), в соответствующих частях, имущественные права и обязанности реорганизованного предприятия.

При выделении из предприятия одного или нескольких новых предприятий к каждому из них переходят по разделительному акту (балансу), в соответствующих частях, имущественные права и обязанности реорганизованного предприятия.

7. При преобразовании одного предприятия в другое к вновь возникшему предприятию переходят все имущественные права и обязанности прежнего предприятия.

**Статья 38. Ликвидационная комиссия**

1. Ликвидация предприятия осуществляется ликвидационной комиссией, образуемой собственником или уполномоченным им органом, а в случаях банкротства предприятия — судом или арбитражем. По их решению ликвидации может проводиться самим предприятием в лице его органа управления.

Собственник, суд (арбитраж) или орган, уполномоченный создавать предприятие, принявший решение о ликвидации предприятия, устанавливает порядок и сроки проведения ликвидации, а также срок для заявления претензий кредиторов, который не может быть менее двух месяцев с момента объявления о ликвидации.

2. Ликвидационная комиссия либо другой орган, проводящий ликвидацию предприятия, помещает в официальной печати по месту нахождения предприятия публикацию о его ликвидации и о порядке и сроке заявления кредиторами претензий. Наряду с этой публикацией ликвидационная комиссия (орган, проводящий ликвидацию) обязана провести работу по взиманию дебиторской задолженности предприятия и выявлению претензий кредиторов с извещением последних о ликвидации предприятия.

Ликвидационная комиссия (орган, проводящий ликвидацию) оценивает наличное имущество ликвидируемого предприятия и рассчитывается с кредиторами, составляет ликвидационный баланс и представляет его собственнику или органу, назначившему ликвидационную комиссию.

### Статья 39. Удовлетворение претензий кредиторов

1. Претензии кредиторов к ликвидируемому предприятию удовлетворяются из имущества этого предприятия. При этом в первоочередном порядке удовлетворяются долги перед бюджетами и компенсируются затраты по рекультивации земель, находившихся в пользовании ликвидируемого предприятия.

2. Претензии, выявленные и заявленные после истечения срока, установленного для их заявления, удовлетворяются из имущества предприятия, оставшегося после удовлетворения первоочередных претензий, выявленных претензий, а также претензий, заявленных в установленный срок.

3. Претензии, не удовлетворенные за недостатком имущества, считаются погашенными. Погашенными считаются также претензии, не признанные ликвидационной комиссией (органом, проводящим ликвидацию), если кредиторы в течение месячного срока со дня получения сообщения о полном или частичном непризнании претензий не предъявят иски в суд или Государственный арбитраж об удовлетворении их требований.

4. При ликвидации предприятия осуществляется капитализация поврежденных платежей, причитающихся с этого предприятия в связи с причинением увечья или иного повреждения здоровья либо со смертью гражданина.

5. При ликвидации предприятия вклад члена трудового коллектива выдается ему в денежной форме или ценными бумагами после удовлетворения претензий кредиторов.

6. Имущество, оставшееся после удовлетворения претензий кредиторов и членов трудового коллектива, используется по указанию собственника.

7. При реорганизации предприятия его права и обязанности переходят к правопреемникам.

Президент Союза Советских  
Социалистических Республик  
М. ГОРБАЧЕВ

Москва, Кремль,  
4 июня 1990 г.

## ПОСТАНОВЛЕНИЕ ВЕРХОВНОГО СОВЕТА СССР О ПОРЯДКЕ ВВЕДЕНИЯ В ДЕЙСТВИЕ ЗАКОНА СССР

### «О ПРЕДПРИЯТИЯХ В СССР»

Верховный Совет СССР постановляет:

1. Ввести в действие Закон СССР «О предприятиях в СССР» с 1 января 1991 года; раздел IV, регулирующий вопросы назначения и освобождения руководителей и должностных лиц предприятия, — с момента опубликования Закона; абзац 2 пункта 1 статьи 24 для государственных предприятий — с 1 января 1993 года.

2. Действующие акты законодательства, не противоречащие названному Закону, применяются до приведения законодательства Союза ССР, союзных и автономных республик в соответствие с Законом СССР «О предприятиях в СССР». Изданные до введения в действие настоящего Закона решения правительства СССР, правительств союзных и автономных республик по вопросам, которые в соответствии с ним могут регулироваться только законодательными актами, действуют до принятия соответствующих законодательных актов.

3. Совету Министров СССР:  
до 1 июля 1990 года:

разработать и представить в Верховный Совет СССР порядок делегирования прав собственника имущества государственных предприятий советам (правлениям) этих предприятий;

до 1 сентября 1990 года:

представить в Верховный Совет СССР предложения о приведении действующих законодательных актов СССР в соответствие с Законом СССР «О предприятиях в СССР»;

привести в соответствие с названным Законом постановления и распоряжения правительства СССР;

обеспечить пересмотр и отмену министерствами, государственными комитетами и ведомствами СССР их нормативных актов, в том числе инструкций, противоречащих названному Закону;

до 1 ноября 1990 года:

принять решения, необходимые для введения в действие Закона СССР «О предприятиях в СССР»;

представить для утверждения Верховному Совету СССР перечни видов продукции, работ, услуг, отходов производства, свободная реализация которых запрещена либо ограничена и перечни видов хозяйственной деятельности, на проведение которых требуется специальное разрешение (лицензия).

4. Предложить Верховным Советам союзных и автономных республик привести законодательство союзных и автономных республик в соответствие с Законом СССР «О предприятиях в СССР».

5. Комиссии Совета Союза по вопросам развития промышленности, энергетики, техники и технологии установить контроль за исполнением Закона СССР «О предприятиях в СССР» и о результативности действия Закона доложить Верховному Совету СССР в конце 1991 года.

Председатель Верховного Совета СССР  
А. ЛУКЬЯНОВ

Москва, Кремль,  
4 июня 1990 г.

## ОСНОВЫ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА СОЮЗА ССР И СОЮЗНЫХ РЕСПУБЛИК ОБ АРЕНДЕ

### РАЗДЕЛ I

### АРЕНДА

## ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ОБ АРЕНДЕ

### Статья 1. Аренда

Аренда представляет собой основанное на договоре срочное возмездное владение и пользование землей, иными природными ресурсами, предприятиями (объединениями) и другими имущественными комплексами, а также иным имуществом, необходимым арендатору для самостоятельного осуществления хозяйственной или иной деятельности.

### Статья 2. Законодательство об аренде

Отношения по аренде регулируются настоящими Основами и издаваемыми в соответствии с ними законодательными актами Союза ССР и союзных республик, а в случаях, предусмотренных ими, — также постановлениями Совета Министров СССР и Советов Министров союзных республик.

### Статья 3. Сфера и объекты аренды

Аренда допускается во всех отраслях народного хозяйства и может применяться в отношении имущества всех форм и видов собственности.

В аренду могут быть переданы:

а) земля и другие природные ресурсы,  
б) предприятия (объединения), организации, структурные единицы объединений, производства, цехи, иные подразделения предприятий, организаций как единые имущественные комплексы производственных фондов и других ценностей;

в) отдельные здания, сооружения, оборудование, транспортные средства, инвентарь, инструмент, другие материальные ценности.

Законодательством Союза ССР и союзных республик устанавливаются виды (группы) предприятий (объединений), организаций и виды имущества, сдаваемого в аренду не допускается.

### Статья 4. Арендодатели

Право сдачи имущества в аренду принадлежит собственнику, в том числе иностранным юридическим лицам и гражданам. Арендодателями могут быть также органы и организации, уполномоченные собственником сдавать имущество в аренду. Государственные предприятия, организации вправе сдавать в аренду имущественные комплексы, отдельные здания, сооружения, оборудование и другие материальные ценности, находящиеся в их полном хозяйственном ведении или оперативном управлении. Землю в аренду сдают соответствующие Советы народных депутатов.

### Статья 5. Арендаторы

Арендаторами могут быть советские юридические лица и граждане СССР, совместные предприятия, международные объединения, и организации с участием советских и иностранных юридических лиц, а также иностранные государства, международные организации, иностранные юридические лица и граждане.

### Статья 6. Объединения арендаторов

Арендаторы вправе на добровольных началах образовывать ассоциации, союзы, консорциумы, концерны и другие объединения, финансировать их деятельность и свободно выходить из них согласно принятым уставам. В эти объединения могут входить любые коллективы и граждане, независимо от действующих в них производственных форм собственности. Со своей стороны арендаторы имеют право вхождения в любые объединения, если последние согласны на такое вхождение.

### Статья 7. Договор аренды

1. Основным документом, регламентирующим отношения арендодателя с арендатором, является договор аренды. Он заключается на началах добровольности и полного равноправия сторон.

2. В договоре аренды предусматриваются: состав и стоимость передаваемого в аренду имущества, размер арендной платы, сроки аренды, распределение обязанностей сторон по полному восстановлению и ремонту арендованного имущества, обязанность арендодателя предоставлять арендатору имущество в состоянии, соответствующем условиям договора, обязанность арендатора пользоваться имуществом в соответствии с условиями договора, вносить арендную плату и возвратить имущество после прекращения договора арендодателю в состоянии, обусловленном договором.

3. В договоре аренды могут включаться обязанности арендодателя по материально-техническому обеспечению, содействию развитию производства, внедрению научно-технических достижений передовых технологий, техническому перевооружению производства, социальному развитию, оказанию информационной, консультативной и иной помощи, содействию подготовке кадров, созданию необходимых условий для эффективного использования арендованного имущества и поддержания его в надлежащем состоянии.

4. Стоимость арендованного имущества определяется в договоре исходя из оценки этого имущества на момент его сдачи в аренду с учетом фактического износа. Срок предстоящей службы сдаваемого в аренду имущества устанавливается соглашением сторон, но не более нового полного амортизационного срока, соответствующего действующим нормам амортизации.

5. Арендатор с согласия арендодателя вправе сдать в субаренду полученное по договору имущество, кроме случаев, предусмотренных законодательными актами Союза ССР и союзных республик.

6. За неисполнение или ненадлежащее исполнение обязанностей по договору аренды, в том числе за изменение и расторжение договора в одностороннем порядке, стороны несут ответственность, установленную законодательством Союза ССР и союзных республик.

При неадекватности средств у коммунального органа, сдавшего в аренду имущество государственного предприятия (структурной единицы объединения) в целом, ответственность по обязательствам этого органа перед арендатором несет собственник соответствующего имущества.

## Статья 8. Арендная плата

1. Арендная плата включает амортизационные отчисления от стоимости арендованного имущества. При аренде земли и других природных ресурсов амортизационные отчисления не производятся. Размер амортизационных отчислений, включаемых в арендную плату, определяется в договоре аренды исходя из установленного в нем распределения обязанностей сторон по воспроизводству переданного в аренду имущества. Арендная плата может также включать средства, передаваемые арендатором арендодателю для ремонта объектов по истечении срока их аренды. Арендная плата включает часть прибыли (дохода), которая может быть получена от общественно необходимого использования взятого в аренду имущества (арендный процент), устанавливаемая договором на уровне, как правило, не ниже банковского процента.

2. Арендная плата может устанавливаться за все арендуемое имущество в совокупности или отдельно по каждому объекту в натуральной, денежной или смешанной формах. Условия, сроки внесения и счета перечисления арендной платы определяются договором.

3. Размеры арендной платы могут изменяться по соглашению сторон в сроки, предусмотренные договором, но не чаще одного раза в пять лет. Они могут быть пересмотрены досрочно по требованию одной из сторон в случаях изменения устанавливаемых централизованно цен и тарифов и в других случаях, предусмотренных законодательными актами Союза ССР и союзных республик.

## Статья 9. Собственность при аренде

1. Сдача имущества в аренду не влечет передачу права собственности на это имущество.

Продукция и доходы, полученные арендатором в результате использования арендованного имущества, являются его собственностью. В собственности арендатора находятся также не входящие в состав арендованного имущества материальные и иные ценности, полученные и приобретенные им по основаниям, предусмотренным законом.

2. Если иное не предусмотрено договором аренды, собственностью арендатора являются произведенные им отдельные улучшения арендованного имущества. В случае, когда арендатор произвел за счет собственных средств и с разрешения арендодателя улучшения, не отделенные без вреда для арендованного имущества (реконструкция здания или сооружения, замена оборудования и т. п.), он имеет право после прекращения договора аренды на возмещение стоимости этих улучшений, поскольку иное не предусмотрено договором. Стоимость неотделимых улучшений, произведенных арендатором без разрешения арендодателя, возмещению не подлежит.

При аренде предприятия и других единых имущественных комплексов арендатор имеет право на возмещение стоимости неотделимых улучшений арендованного имущества, произведенных им за счет собственных средств, независимо от разрешения арендодателя на такие улучшения, если иное не предусмотрено договором.

3. Улучшения (как отдельные, так и неотделимые), произведенные за счет амортизационных отчислений от арендованного имущества, являются собственностью арендодателя и увеличивают остаточную стоимость сданного в аренду имущества.

4. Если состояние возвращаемого имущества по окончании договора хуже предусмотренного, арендатор возмещает арендодателю причиненный ущерб в соответствии с действующим законодательством.

5. Если имущество, сданное в аренду, выбывает из строя раньше полного амортизационного срока службы, то арендатор возмещает арендодателю недовнесенную им арендную плату, а также иные убытки в соответствии с действующим законодательством. Если арендатор обеспечивает использование арендованного имущества по истечении обусловленного договором срока его службы, арендодатель выплачивает арендатору соответствующую компенсацию, поскольку иное не предусмотрено договором.

## Статья 10. Выкуп арендованного имущества

1. Арендатор может полностью или частично выкупить арендованное имущество. Условия, порядок и сроки выкупа определяются договором аренды. Споры по этим вопросам разрешаются государственным арбитражем или судом.

Законодательством Союза ССР и союзных республик может быть предусмотрено случаи ограничения или запрещения выкупа арендованного имущества.

2. Выкуп осуществляется путем внесения арендатором арендодателю всей причитающейся ему арендной платы со стоимости сданного на полный амортизационный срок имущества, а также путем возмещения ему арендных платежей с остаточной стоимости имущества, аренда которого согласно договору прекращена до завершения амортизационного срока. Источниками выкупа могут быть любые средства, имеющиеся у арендного предприятия в соответствии с законодательством.

После выкупа арендованного имущества арендное предприятие по решению его трудового коллектива может быть преобразовано в коллективное предприятие, кооператив, акционерное общество или иной вид предприятия, действующего на основе коллективной собственности.

Средства от выкупа имущества государственного предприятия перечисляются в соответствующий бюджет.

## Статья 11. Определение направлений хозяйственной деятельности арендатора

Арендатор в соответствии с договором аренды самостоятельно определяет направления своей хозяйственной деятельности и распоряжается произведенной им продукцией и полученным доходом.

За пределами исполнения обязательств по договору аренды арендатор полностью свободен в своей хозяйственной деятельности.

## Статья 12. Сроки аренды

Сроки аренды определяются договором. При этом аренда земли, иных природных ресурсов, предприятий, зданий, сооружений должна носить, как правило, долгосрочный характер — от 5 лет на более длительный срок. С учетом характера имущества и целей аренды договор может быть краткосрочным — до 5 лет.

## Статья 13. Изменение, расторжение, прекращение и продление договора

1. Изменение условий договора аренды, его расторжение и прекращение допускается по соглашению сторон. По требованию одной из сторон договор аренды может быть расторгнут по решению государственного арбитража или суда в случаях нарушения другой стороной условий договора.

2. Реорганизация организации-арендодателя, а также перемена собственника арендованного имущества не является основанием для изменения условий или расторжения договора.

3. По истечении срока договора арендатор имеет право на возобновление договора.

4. При отсутствии заявления одной из сторон о прекращении или изменении договора по окончании срока он считается продленным на тот же срок и на тех же условиях, какие были предусмотрены договором. При продлении договора на новый срок его условия могут быть изменены по соглашению сторон.

5. При прекращении договора с арендатором-гражданином преимущественное право на заключение договора аренды имеют члены его семьи, совместно с ним проживающие и работавшие.

В случае смерти арендатора его права по договору аренды переходят к одному из проживавших и работавших вместе с ним членов семьи, если он соглашается стать арендатором.

Арендодатель не вправе отказать такому лицу во вступлении в договор на срок, оставшийся по действующему договору, за исключением случаев, когда заключение договора было обусловлено личными качествами арендатора.

#### **Статья 14. Рассмотрение споров при исполнении договора аренды**

Споры, возникающие при исполнении договора аренды, рассматриваются государственным арбитражем или судом в соответствии с их компетенцией.

#### **Статья 15. Защита имущественных прав арендаторов**

1. Арендатору обеспечивается защита его права на имущество, полученное им по договору аренды, наравне с защитой, установленной гражданским законодательством в отношении права собственности. Он может потребовать возврата арендуемого имущества из любого незаконного владения, устранения препятствий в пользовании им, возмещения ущерба, причиненного имуществу всеми лицами, включая арендодателя.

2. Обращение взыскания по долгам арендодателя на имущество, сданное в аренду, не допускается.

3. Имущество арендатора может быть изъято у арендатора только по решению государственного арбитража или суда.

4. Условия договора аренды сохраняют свою силу на весь срок действия договора и в случаях, когда после его заключения законодательством установлены правила, ухудшающие положение арендатора.

### **Аренда предприятий (объединений)**

#### **Статья 16. Создание арендного предприятия**

1. Трудовой коллектив государственного предприятия (объединения) или структурной единицы объединения (далее государственного предприятия) вправе образовать организацию арендаторов как самостоятельное юридическое лицо для создания на его основе арендного предприятия.

Решение об образовании организации арендаторов и ее органов управления принимается общим собранием (конференцией) трудового коллектива не менее чем двумя третями голосов его членов.

Организация арендаторов совместно с профсоюзным комитетом разрабатывает проект договора аренды и направляет его государственному органу, уполномоченному собственником сдавать в аренду государственные предприятия. Этот орган обязан рассмотреть проект договора в тридцатидневный срок со дня его получения. Разногласия, возникающие при заключении договора аренды, в том числе связанные с необоснованным отказом от сдачи этого предприятия в аренду и просрочкой рассмотрения предложения, рассматриваются государственным арбитражем.

После подписания договора организация арендаторов принимает в установленном порядке имущество предприятия и приобретает статус арендного предприятия.

2. Арендное предприятие действует на основании устава, утверждаемого общим собранием (конференцией) его трудового коллектива. Арендное предприятие приобретает права юридического лица со дня его государственной регистрации в исполнительном комитете районного, городского, районного в городе Совета народных депутатов по месту нахождения арендного предприятия.

3. За арендным предприятием по его ходатайству могут быть сохранены по решению соответствующих государственных органов наименование и правительственные награды государственного предприятия, которое им взято в аренду.

4. Арендное предприятие становится правопреемником имущественных прав и обязанностей государственного предприятия, взятого им в аренду, в том числе и его прав пользования землей и другими природными ресурсами. Арендодатель может взять на себя полностью или частично погашение кредиторской задолженности предприятия.

Обязательства государственного предприятия по реализации продукции (работ, услуг), в объемах и сроки, предусмотренные договорами этого предприятия, исполняются арендатором. Арендодатель передает арендатору материальные ресурсы или лимиты (фонды) на них, а также принимает другие необходимые меры, обеспечивающие выполнение этих обязательств.

Арендное предприятие сохраняет право на централизованные капитальные вложения и дотации в объемах, установленных для государственного предприятия, взятого в аренду.

Арендному предприятию переходят права и обязанности взятого в аренду государственного предприятия по участию в социально-экономическом развитии территории, на которой оно расположено.

Договор аренды определяет взаимоотношения между арендатором и арендодателем по поводу условий использования запасов топлива, сырья, материалов, незавершенного производства, готовых изделий, распределения остатков фондов экономического стимулирования, использования ведомственного жилого фонда, его финансирования, направления средств, полученных в погашение дебиторской задолженности.

5. Не допускается принуждение к аренде излишних для арендных предприятий объектов.

6. В целях создания для всех социалистических предприятий равных исходных предпосылок эффективного хозяйствования государство всемерно способствует развитию арендных отношений и переход на аренду государственных предприятий.

## Статья 17. Управление арендным предприятием

Управление арендным предприятием осуществляется в соответствии с его уставом на основе принципа социалистического самоуправления, широкой демократии, гласности, участия каждого члена трудового коллектива в решении всех вопросов его деятельности.

## Статья 18. Хозяйственная деятельность арендного предприятия

1. Арендное предприятие строит свою деятельность в качестве социалистического товаропроизводителя. Оно имеет право продавать, обменивать, сдавать в субаренду, предоставлять бесплатно во временное пользование либо взаймы материальные ценности, входящие в состав арендованного имущества, если такая передача имущества не влечет уменьшения производственно-экономического потенциала (стоимости) предприятия и не нарушает других условий, обусловленных договором аренды. Указанный порядок распоряжения арендованным имуществом не применяется в отношении земли и других природных объектов и в иных случаях, предусмотренных законодательными актами.

Арендное предприятие имеет право самостоятельно вносить изменения в состав арендованного имущества, проводить реконструкцию, расширение, техническое перевооружение, увеличивающее его стоимость, если иное не предусмотрено договором.

2. Арендное предприятие обеспечивает эффективное использование и воспроизводство природных ресурсов и пользуется ими в соответствии с целями, для которых они ему предоставлены. Оно обязано охранять окружающую среду от загрязнения и других вредных воздействий.

3. Внешнеэкономическая деятельность арендного предприятия осуществляется в порядке, установленном для государственных предприятий.

4. Арендное предприятие обязано принимать на себя по договору аренды выполнение государственного заказа и заказов на реализацию продукции (работ, услуг) по сложившимся хозяйственным связям в объеме, не превышающем соответствующие заказы, принятые на год его сдачи в аренду.

В той мере, в какой предприятие использует имущество, относящееся к его коллективной собственности, оно принимает государственные заказы и иные обязательства по производству и реализации продукции в добровольном порядке.

Арендодатель может взять на себя обязанность приобретать у арендатора производимую им продукцию.

5. Арендное предприятие реализует производимую им продукцию (работы, услуги) по оптовым, закупочным, розничным, договорным ценам, предусмотренным для государственных предприятий. Сырье, материалы и другие материально-технические ресурсы арендное предприятие приобретает по действующим оптовым, закупочным, розничным, договорным ценам в порядке и на условиях, установленных для государственных предприятий.

6. Арендному предприятию могут предоставляться дотации на расширение производства и решение социальных задач за счет государственных централизованных капитальных вложений и средств арендодателя, а также кредиты и авансы под обязательства об увеличении выпуска и повышении качества продукции (работ, услуг).

Арендаторам убыточных и низкорентабельных государственных предприятий арендодатель может предоставлять льготы по арендной плате.

7. Арендное предприятие учитывает результаты своей деятельности, ведет бухгалтерскую и статистическую отчетность в порядке, установленном государством для кооперативов. Контроль деятельности арендного предприятия проводится в таком же порядке, как кооперативного, с учетом специфики арендных отношений.

## Статья 19. Финансы арендного предприятия

1. Финансовые ресурсы арендного предприятия формируются за счет выручки от реализации продукции (работ, услуг), кредитов, средств, полученных от продажи ценных бумаг, пожертвований и других финансовых средств.

2. Из выручки, полученной арендным предприятием, возмещаются материальные и приравненные к ним затраты, расходы на оплату труда, вносятся налоги, арендная плата, страховые платежи, плата за природные и трудовые ресурсы, уплачиваются проценты по кредитам. Остаточная прибыль поступает в полное распоряжение арендного предприятия. Оно самостоятельно определяет направление использования этой прибыли.

3. Арендное предприятие может выпускать для мобилизации дополнительных финансовых ресурсов ценные бумаги, осуществлять целевые займы в порядке, установленном действующим законодательством, выступать на рынке ценных бумаг.

Преимущественное право приобретения ценных бумаг имеют члены трудового коллектива арендного предприятия.

4. Арендное предприятие может предоставлять за счет своих средств другим предприятиям и организациям кредит на условиях, определяемых соглашением сторон, включая договоренность о размерах процента за пользование им.

5. Списание денежных средств со счетов арендного предприятия может производиться исключительно по его указанию или по решению государственного арбитража или суда. Списание денежных средств со счетов арендного предприятия в беспорядном порядке допускается только в случаях, предусмотренных законодательными актами. При несогласии арендного предприятия с беспорядным списанием денежных средств оно вправе обратиться в государственный арбитраж с иском о взыскании необоснованно списанных сумм.

## Статья 20. Труд и его оплата

1. Трудовые отношения членов трудового коллектива арендного предприятия регулируются законодательством о труде с учетом особенностей, установленных настоящими Основами.

2. Арендное предприятие самостоятельно определяет порядок найма и увольнения работников, формы и системы оплаты труда, распорядок рабочего дня, сменность работы, принимает решение о введении суммированного учета рабочего времени, устанавливает порядок предоставления выходных дней и отпусков.

Арендное предприятие самостоятельно определяет продолжительность ежегодных оплачиваемых отпусков. При этом их продолжительность не может быть менее установленной для соответствующих категорий рабочих и служащих государственных предприятий.

3. Государство обеспечивает всемерную социальную защиту интересов трудящихся вредных предприятий в соответствии с действующим законодательством.

Работникам, высвобождаемым в связи с передачей государственного предприятия в аренду, арендодателем и соответствующим местным Советом народных депутатов гарантируются права, предусмотренные действующим законодательством для работников, увольняемых при реорганизации или ликвидации государственного предприятия.

4. Арендное предприятие вносит в государственный фонд социального страхования отчисления от своих доходов в порядке и размерах, устанавливаемых Советом Министров СССР.

#### Статья 21. Собственность арендного предприятия

1. В собственности арендного предприятия находятся произведенная продукция, полученные доходы и другое приобретенное за счет средств этого предприятия имущество.

2. В имуществе, находящемся в собственности арендного предприятия на условиях и в порядке, предусмотренном его уставом, определяются размеры вкладов членов его трудового коллектива в создание этого имущества за счет их личного трудового участия, а также денежных и других имущественных взносов.

3. На стоимость вклада члена трудового коллектива в имущество арендного предприятия в соответствии с его уставом могут выдаваться ценные бумаги.

На указанные ценные бумаги членов трудового коллектива выплачиваются дивиденды в размерах, определяемых трудовым коллективом исходя из конечных результатов производства и задач развития предприятия. Реальная стоимость ценных бумаг выплачивается их держателям в случаях, предусмотренных уставом предприятия.

В уставе предприятия определяются порядок и условия уплаты дивидендов членам трудового коллектива, прекратившим с ним трудовые отношения.

#### Статья 22. Создание арендного предприятия на основе имущества подразделения государственного предприятия (объединения)

Арендное предприятие может быть создано на основе аренды имущества производства, цехов, отделений, ферм или других подразделений государственного предприятия (объединения). Создание такого арендного предприятия производится с согласия соответствующего государственного предприятия (объединения). При этом договор аренды заключается с государственным предприятием (объединением), часть имущества которого передана в аренду.

#### Статья 23. Конкурс на аренду предприятий (объединений) и их имущественных комплексов

1. Государственное предприятие (объединение) или его подразделения могут быть сданы в аренду в порядке конкурса.

Конкурс объявляется государственным органом, которому принадлежит право сдачи в аренду соответствующего имущества.

2. В конкурсе могут участвовать трудовые коллективы государственных предприятий (объединений) или их подразделений, смешанных предприятий, объединении (подразделении), группы граждан, объединившихся в коллектив с целью аренды соответствующего

предприятия, объединения (подразделения). Для участия в конкурсе указанные коллективы образуют организации арендаторов в порядке, предусмотренном пунктом 1 статьи 16 настоящих Основ. В конкурсе могут участвовать другие государственные предприятия (объединения), а также кооперативы и общественные организации.

3. При прочих равных условиях преимущественное право на получение в аренду государственного предприятия или его подразделения имеют их трудовые коллективы. Арендодатель, представляющие его органы при рассмотрении поступивших на конкурс предложений арендаторов отдают предпочтение тем, кто обеспечит наибольшую эффективность производства, примет в аренду наибольшую часть предложенного имущества, обязуется вносить повышенный арендный процент.

Организация арендаторов, прошедшая по конкурсу, заключает с арендодателем договор аренды и действует в качестве арендного предприятия в порядке и на условиях, предусмотренных статьями 16—21 настоящих Основ.

#### Статья 24. Создание арендных предприятий на основе имущества, принадлежащего общественным организациям

Общественные организации вправе сдавать в аренду свои предприятия и их подразделения на условиях, определяемых этими организациями. При этом общественные организации могут при определении порядка создания и условий деятельности арендных предприятий использовать принципы, закрепленные в настоящей главе.

#### Статья 25. Аренда государственного предприятия (объединения) или его подразделения кооперативом

При сдаче в аренду кооперативу государственного предприятия или его подразделения арендные отношения устанавливаются с государственным органом, уполномоченным сдавать предприятия в аренду, либо с соответствующим государственным предприятием. Условия договора с кооперативом определяются в соответствии с пунктом 4 статьи 16 и статьей 18 настоящих Основ.

#### Аренда имущества гражданами

##### Статья 26. Индивидуальная и групповая аренда

1. Гражданин или группа граждан могут брать в аренду средства производства и иное имущество, необходимое им для ведения хозяйственной деятельности.

2. Лица, занимающиеся трудовой деятельностью на условиях индивидуальной или групповой аренды, подлежат социальному страхованию и социальному обеспечению наравне с рабочими и служащими. Арендаторы вносят в государственный фонд социального страхования отчисления от своих доходов в порядке и размерах, устанавливаемых Советом Министров СССР. Период работы арендаторов, в течение которого уплачивались страховые взносы, включается в трудовой стаж.

## Статья 27. Хозяйственная деятельность при индивидуальной и групповой аренде

1. Арендаторы при индивидуальной или групповой аренде самостоятельно распоряжаются произведенной продукцией и реализуют ее в любом регионе страны, выполняют работы и оказывают услуги по ценам и тарифам, устанавливаемым по договоренности с потребителем или самостоятельно. Они могут добровольно принимать на себя исполнение государственного заказа и реализовывать произведенную в счет этого заказа продукцию по оптовым, закупочным или договорным ценам.

2. Арендатор имеет право строить на арендованном земельном участке по согласованию с арендодателем необходимые помещения производственного и непроизводственного назначения, в том числе жилье, с соблюдением общих правил застройки.

Здания и сооружения, возведенные арендатором на арендованном земельном участке за счет собственных и заемных средств, являются его собственностью, если иное не предусмотрено договором аренды.

3. Выручкой от реализации продукции (работ, услуг) после внесения арендной платы, налогов и платежей по ссудам банка арендатор распоряжается самостоятельно.

4. Материально-техническое обеспечение, транспортное, ремонтное и другие виды обслуживания арендаторов в сельском хозяйстве осуществляются на основе договоров, заключаемых в порядке и на условиях, установленных для колхозов и совхозов.

5. Крестьянские и другие трудовые хозяйства при осуществлении производственной деятельности могут вступать в кооперационные связи с колхозами, совхозами, иными государственными, кооперативными и общественными организациями, создавать снабженческо-сбытовые, перерабатывающие, ремонтные, строительные и другие кооперативы, а также хозяйственные товарищества.

В целях повышения эффективности своей деятельности и обеспечения защиты законных прав и интересов крестьянские и другие трудовые хозяйства могут на строго добровольных началах объединиться в союзы.

## Статья 28. Счет в банке, кредиты

1. Арендатор вправе открывать в учреждениях банка счет для денежных операций. Он имеет право на самостоятельный выбор банка для осуществления кредитно-расчетных операций.

2. Арендаторы на согласовании с учреждениями банков или арендодателями условиях могут получать краткосрочные и долгосрочные ссуды на развитие производства. При этом может быть использована конкурсная система предоставления кредитов.

3. Местные Советы народных депутатов могут выделять арендаторам средства на первоначальное хозяйственное обустройство, развитие производства, мелиорацию земель, дорожное и жилищное строительство на возвратной или безвозмездной основе.

**ВНУТРИХОЗЯЙСТВЕННЫЙ АРЕНДНЫЙ ПОДРЯД****Статья 29. Применение внутрихозяйственного арендного подряда**

1. Внутрихозяйственный арендный подряд как форма организации и оплаты труда отдельных работников, коллективов подразделений, групп работников (далее — арендных коллективов), может применяться на государственных, коллективных и общественных предприятиях.

2. Предприятие по согласованию с профсоюзным комитетом утверждает положение о внутрихозяйственном арендном подряде, внутрихозяйственные расчетные цены и тарифы на продукцию (работы, услуги), формы учета материальных и иных затрат арендными коллективами.

3. Арендные коллективы государственного предприятия самостоятельно определяют формы и системы оплаты труда, распорядок рабочего дня, сменность работы, принимают решение о введении суммированного учета рабочего времени, устанавливают порядок предоставления выходных дней без нарушения необходимой согласованности действий различных подразделений предприятия.

Зачисление в состав арендного коллектива новых работников производится с согласия коллектива.

4. В договоре арендного подряда в сельском хозяйстве может предусматриваться право арендного коллектива заключить от имени предприятия с гражданами, не являющимися членами арендного коллектива, трудовые договоры на проведение определенных работ. Оплата труда таких граждан производится за счет средств, предназначенных для оплаты труда членов арендного коллектива.

**Статья 30. Организация хозяйственной деятельности арендного коллектива**

1. В соответствии с договором арендного подряда арендный коллектив принимает на себя обязанность произвести и передать предприятию либо по его указанию реализовать другим предприятиям или гражданам предусмотренную в договоре продукцию (работы, услуги).

Арендный коллектив вправе распоряжаться по своему усмотрению продукцией (работами, услугами), произведенной сверх объема, указанного в договоре, если иное не установлено законодательством или договором.

2. При арендном подряде предприятие осуществляет расчеты с бюджетом, банком и вышестоящим органом в установленном порядке по результатам деятельности предприятия в целом. Оно сохраняет за собой функции планирования основной номенклатуры и объема производства продукции (работ, услуг), а также осуществляет единую техническую политику, проводит перевооружение и реконструкцию по общим для предприятия планам, развивает социальную сферу.

Производственная программа формируется арендным коллективом самостоятельно с учетом обязательств, предусмотренных договором арендного подряда.

Договором арендного подряда определяются размеры и порядок участия арендного коллектива в расходах и платежах предприятия, в том числе расходах на развитие производства, науки и техники и социальные нужды.

5. Предприятие может предоставлять арендному коллективу подразделения право заключать хозяйственные договоры от имени предприятия. Такой арендный коллектив вправе открыть счет в учреждении банка. Арендный коллектив несет ответственность по договорам, заключенным за ним имуществом. При недостаточности имущества ответственность по обязательствам арендного коллектива несет предприятие.

6. Совхозы, колхозы и другие сельскохозяйственные предприятия могут на договорных началах предоставлять арендным коллективам подразделений право самостоятельной реализации произведенной ими продукции (работ, услуг), использования полученных доходов на оплату труда, уплату налогов и платежей в бюджет, взносов на социальное страхование. Такие арендные коллективы могут открывать счета в учреждениях банка или финансово-расчетных центрах.

7. При внутрихозяйственной аренде арендодатель может предоставлять арендатору разного рода льготы.

### Статья 31. Арендная плата при арендном подряде

1. Плата за пользование закрепленным за арендным коллективом имуществом (арендная плата) определяется в договоре арендного подряда. В случае изменения цен и других экономических условий размер арендной платы может пересматриваться по соглашению сторон.

2. Если страхование посевов, скота и другого арендованного имущества осуществляется предприятием и арендный коллектив не получил указанный в договоре объема продукции в силу стихийного бедствия или иных страховых случаев, арендная плата пропорционально уменьшается на сумму полученного предприятием страхового возмещения.

Арендный коллектив вправе с согласия предприятия заключить от его имени договоры на страхование посевов, скота и другого имущества. В этом случае при стихийном бедствии и иных страховых случаях размер арендной платы не пересматривается.

### Статья 32. Доходы арендного коллектива

1. Доходы арендных коллективов образуются из выручки после внесения арендной платы, возмещения материальных затрат, иных отчислений, предусмотренных договором. Доход, остающийся у арендного коллектива, используется им самостоятельно и изъятию не подлежит.

2. Порядок регулирования размера средств, направляемых на оплату труда, определяется договором арендного подряда.

### Статья 33. Гарантия прав арендного коллектива

1. Изъятие предприятием имущества, закрепленного за арендным коллективом в соответствии с договором арендного подряда, не допускается.

2. Досрочное изменение или расторжение договора арендного подряда допускается только по соглашению между арендным коллективом и предприятием.

3. Споры между арендным коллективом и предприятием, возникающие в связи с исполнением, расторжением и изменением договора арендного подряда, разрешаются в порядке, предусмотренном законодательством Союза ССР и союзных республик о труде.

Председатель Верховного Совета СССР  
М. ГОРБАЧЕВ

Москва, Кремль,  
23 ноября 1989 г.

**ПОСТАНОВЛЕНИЕ ВЕРХОВНОГО СОВЕТА СССР  
О ПОРЯДКЕ ВВЕДЕНИЯ В ДЕЙСТВИЕ ОСНОВ  
ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА СОЮЗА ССР  
И СОЮЗНЫХ РЕСПУБЛИК ОБ АРЕНДЕ**

Верховный Совет СССР постановляет:

1. Ввести в действие Основы законодательства Союза ССР и союзных республик об аренде с 1 января 1990 года.

2. Рекомендовать Президиумам Верховных Советов союзных республик обеспечить принятие законодательных актов об аренде с учетом национальных, региональных и других особенностей до 1 января 1990 года.

3. Поручить Совету Министров СССР:  
утвердить до 1 января 1990 года временное положение о платежах арендных предприятий в бюджет;  
до 1 февраля 1990 года представить в Верховный Совет СССР проект законодательного акта о налогообложении арендных предприятий;

установить до 1 января 1990 года виды (группы) предприятий (объединений) союзного подчинения и виды имущества, сдача которых в аренду не допускается, а также предусмотреть случаи ограничения или запрещения выкупа арендованного имущества;

привести решения правительства СССР в соответствии с Основами законодательства Союза ССР и союзных республик об аренде до 1 января 1990 года;

обеспечить пересмотр и отмену министерствами, государственными комитетами и ведомствами СССР их нормативных актов, в том числе инструкций, противоречащих указанным Основам, до 1 января 1990 года.

4. Признать утратившими силу с 1 января 1990 года:

Указ Президиума Верховного Совета СССР от 7 апреля 1989 года «Об аренде и арендных отношениях в СССР», кроме статьи 18 (Ведомости Верховного Совета СССР, 1989 г., № 15, ст. 1051);

Закон СССР от 31 июля 1989 года «Об утверждении Указов Президиума Верховного Совета СССР о внесении изменений и дополнений в законодательные акты СССР» (Ведомости Съезда народных депутатов СССР и Верховного Совета СССР, 1989 г., № 9, ст. 202) в части утверждения и изменения названного Указа (кроме статьи 18 этого Указа).

5. Арендаторы, перешедшие на арендные отношения до введения в действие настоящих Основ, вправе вести свою хозяйственную деятельность в соответствии с договорами аренды, заключенными до 31 декабря 1990 года.

6. Впредь до принятия и введения в действие Закона СССР «О собственности в СССР» договоры на сдачу в аренду государственных предприятий (объединений), организаций, структурных единиц объединений заключают государственные органы, уполномоченные на это Советом Министров СССР и Советами Министров союзных республик.

7. Обязать исполнительные органы государственной власти в центре, республиках и на местах оказывать всяческое содействие переводу государственных предприятий на аренду. Принять все меры для разъяснения преимуществ арендного хозяйствования, его подготовки и широкого распространения в 1990 году.

8. Поручить Совету Министров СССР и Советам Министров союзных республик обеспечить полную занятость работников, высвобождаемых с предприятий (организаций) в связи с их переходом на аренду, организовать при необходимости их переподготовку и повышение квалификации.

**Председатель Верховного Совета СССР  
М. ГОРБАЧЕВ**

Москва, Кремль,  
23 ноября 1989 г.

## ПОСТАНОВЛЕНИЕ СОВЕТА МИНИСТРОВ СССР

от 8 августа 1990 г. № 790

Москва, Кремль

**О МЕРАХ ПО СОЗДАНИЮ И РАЗВИТИЮ МАЛЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Переход к регулируемым рыночным отношениям, поддержка предпринимательства требуют ускоренного создания сети малых предприятий, способных активизировать структурную перестройку экономики, представить широкую свободу выбора и дополнительные рабочие места, обеспечить быструю окупаемость затрат, оперативно реагировать на изменения потребительского спроса.

Развитие малых предприятий должно способствовать быстрому насыщению рынка товарами и услугами, преодолению отраслевого и регионального монополизма, расширению конкуренции, внедрению достижений научно-технического прогресса, повышению экспортного потенциала. Они позволят расширить сферу приложения труда, создать новые возможности для трудоустройства незанятого населения и высвобождаемых работников с неэффективно действующих предприятий. Малые предприятия способны значительно укрепить экономическую базу местных Советов народных депутатов, оказать положительное влияние на развитие сел, небольших городов, возрождение художественных и подсобных промыслов, решение экологических проблем.

В соответствии с постановлением Верховного Совета СССР от 13 июня 1990 г. «О Концепции перехода к регулируемой рыночной экономике в СССР» и в целях обеспечения необходимых организационных, экономических и правовых условий развития и функционирования малых предприятий Совет Министров СССР постановляет:

1. Считать одной из важнейших мер по радикализации экономической реформы формирование экономической среды, обеспечивающей широкое развитие малых предприятий.

Министерствам и ведомствам СССР, Советам Министров союзных и автономных республик, исполкомам местных Советов народных депутатов оказывать малым предприятиям содействие в их создании, материально-технической обеспечении, передаче, продаже и сдаче в аренду свободных производственных мощностей, неиспользуемых машин и оборудования, законсервированных, недостроенных объектов и сооружений, и в первую очередь для производства товаров народного потребления и оказания бытовых услуг населению, наращивания производства строительных материалов, осуществления научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ по новым перспективным направлениям и обеспечения их ускоренного внедрения.

2. Установить, что малые предприятия могут создаваться во всех отраслях народного хозяйства на основе любых форм собственности, включая смешанные и осуществлять все виды хозяйственной деятельности, если они не запрещены законодательными актами Союза ССР, союзных и автономных республик и отвечают целям, предусмотренным в их уставе. Для осуществления видов деятельности, подлежащих лицензированию, малое предприятие обязано получить такую лицензию.

3. К малым предприятиям относятся вновь создаваемые и действующие предприятия:

в промышленности и строительстве — с численностью работающих до 200 человек;

в науке и научном обслуживании — с численностью работающих до 100 человек;

в других отраслях производственной сферы — с численностью работающих до 50 человек;

в отраслях непродовственной сферы — с численностью работающих до 25 человек;

в розничной торговле — с численностью работающих до 15 человек.

С учетом региональных особенностей законодательством союзных и автономных республик определяются в качестве равнозначного критерия объем хозяйственного оборота по показателю, в наибольшей степени соответствующему специфике отрасли и виду деятельности, а также может устанавливаться меньшая (по сравнению с предусмотренной настоящим постановлением) предельная численность работающих.

Предприятия, осуществляющие несколько видов хозяйственной деятельности (многопрофильные), относятся к малым по критериям того вида деятельности, который занимает наибольшую долю в объеме реализации продукции (работ, услуг).

4. Малые предприятия создаются:

гражданами, членами семьи и другими лицами, совместно ведущими трудовое хозяйство;

государственными, арендными, коллективными, совместными предприятиями, общественными организациями и их предприятиями, кооперативами, акционерными обществами, хозяйственными обществами и товариществами, хозяйственными ассоциациями, другими предприятиями и организациями, являющимися юридическими лицами;

государственными органами, уполномоченными управлять государственным имуществом.

Кроме того, малые предприятия могут создаваться совместно указанными органами, предприятиями, организациями и гражданами.

Малое предприятие может быть создано в результате выделения из состава действующего предприятия, объединения, организации одного или нескольких структурных подразделений или структурной единицы (единиц) из объединения по инициативе коллектива трудящихся указанного подразделения (подразделений) или структурной единицы (единиц), если на это есть согласие собственника имущества предприятия (уполномоченного им органа, предприятия, объединения, организации) и обеспечивается выполнение ранее принятых предприятием, объединением, организацией договорных обязательств. В этих случаях предприятие, объединение, организация, из которого выделилось малое предприятие, выступает учредителем этого предприятия.

Порядок создания, деятельности, реорганизации и ликвидации малых предприятий, относящихся соответственно к государственным, кооперативным, арендным, совместным и другим видам предприятий, регулируется действующим законодательством с учетом особенностей, предусмотренных настоящим постановлением.

Индивидуальные, коллективные и другие виды малых предприятий, порядок создания, деятельности и ликвидации которых не регулируется специальным законодательством, руководствуются настоящим постановлением и своим уставом.

Установить, что к малым предприятиям не применяется порядок создания, предусмотренный Положением о порядке создания, реорганизации и ликвидации предприятий, объединений, организаций и учреждений, утвержденным постановлением Совета Министров СССР от 2 сентября 1982 г. № 816 (с учетом последующих изменений и дополнений).

5. Устав малого предприятия утверждается его учредителем (учредителями).

В уставе малого предприятия определяются: вид предприятия, его наименование, местонахождение, предмет и цели деятельности, его органы управления и контроля, их компетенция, порядок образования имущества предприятия, его выкупа, распределения прибыли (дохода), условия реорганизации и прекращения деятельности.

В устав могут включаться также сведения о предполагаемых численности работающих и объеме реализации продукции (работ, услуг) и иные, не противоречащие законодательству положения.

При создании малых предприятий на основе смешанных форм собственности вид предприятия определяется исходя из преобладающей доли имущества собственников, образовавших данное предприятие.

Малое предприятие приобретает права юридического лица со дня государственной регистрации в исполкоме районного, городского, районного в городе Совета народных депутатов по месту нахождения малого предприятия.

Для государственной регистрации в исполкоме соответствующего местного Совета народных депутатов представляются решение о создании малого предприятия и его устав.

Государственная регистрация малого предприятия должна быть произведена в 2-недельный срок с момента подачи заявления с приложением необходимых документов.

Отказ в государственной регистрации малого предприятия может последовать по мотивам нарушения установленного законодательством Союза ССР, союзных и автономных республик порядка их создания, а также несоответствия его требованиям учредительных актов (документов). Отказ в государственной регистрации малого предприятия по мотивам нецелесообразности его создания не допускается.

Если государственная регистрация малого предприятия в установленный срок не произведена либо в ней отказано по мотивам, которые учредитель (учредители) предприятия считают необоснованными, он (они) может обратиться в суд.

6. Малое предприятие обладает самостоятельностью в осуществлении своей хозяйственной деятельности, постановлении выпускаемой продукции, прибылью, остающейся после уплаты налогов и других обязательных платежей, если иное не предусмотрено его уставом.

Отношения между малым предприятием и его учредителем (учредителями) определяются уставом малого предприятия и другими учредительными актами (документами).

Формы, системы и размеры оплаты труда, а также другие виды доходов работников определяются малым предприятием самостоятельно на основе законодательства Союза ССР, союзных и автономных республик.

7. Работники малых предприятий подлежат социальному и медицинскому страхованию и социальному обеспечению в порядке и на условиях, установленных для рабочих и служащих государственных предприятий. Малое предприятие вносит взносы по социальному и медицинскому страхованию и социальному обеспечению в порядке и размерах, установленных действующим законодательством.

8. Рекомендовать Советам Министров союзных и автономных республик, исполкомам местных Советов народных депутатов рассмотреть вопрос об образовании в своем составе подразделений, осуществляющих координацию работы по развитию на подведомственной территории малых предприятий с учетом первоочередного решения задач по наращиванию выпуска товаров народного потребления, увеличению производства кирпича и других строительных материалов, развитию бытового и сервисного обслуживания населения, ускорению разработок новых видов техники и технологии, решению экологических проблем.

9. Установить, что малые совместные предприятия, созданные на территории СССР с участием советских юридических лиц и иностранных юридических лиц и граждан, руководствуются законодательством о совместных предприятиях.

10. Рекомендовать министерствам и ведомствам СССР, Советам Министров союзных и автономных республик, исполкомам местных Советов народных депутатов, государственным предприятиям, учреждениям и организациям активно сотрудничать и оказывать содействие союзам, ассоциациям и другим объединениям малых предприятий в целях их ориентации на первоочередное решение региональных задач, связанных с насыщением рынка потребительскими товарами, предоставлением населению разнообразных услуг, обеспечением строительными материалами, использованием местного сырья и отходов производства, решением экологических проблем.

11. Установить, что наряду с другими формами поддержки малых предприятий для обеспечения финансирования мероприятий по созданию новых и развитию действующих малых предприятий могут образовываться союзные, республиканские и региональные целевые фонды финансовой поддержки малых предприятий за счет добровольных взносов государственных, кооперативных, общественных и иных предприятий, учреждений, организаций и граждан, в том числе иностранных.

Учредителями фондов могут быть государственные, кооперативные и иные предприятия, объединения, организации и граждане.

Средства соответствующих бюджетов могут в установленном порядке направляться в указанные фонды преимущественно на стимулирование развития приоритетных видов деятельности малых предприятий.

Фонды являются самостоятельными организациями, получающими доходы от осуществляемой ими коммерческой деятельности, пользуются правами юридического лица и действуют на основании устава, утвержденного учредителями.

Государственная регистрация фондов осуществляется по заявлению учредителей в исполкоме районного, городского, районного в городе Совета народных депутатов по месту нахождения фонда.

Рекомендовать указанным фондам при предоставлении ссуд малым предприятиям, занимающимся приоритетными видами деятельности, устанавливать льготные условия их кредитования.

Министерству финансов СССР при разработке проектов союзного бюджета по согласованию с Госпланом СССР подготавливать предложения о выделении средств для участия в формировании союзного фонда поддержки малых предприятий.

12. Установить, что до введения в действие Закона СССР «О налогах с предприятий, объединений и организаций»:

вновь создаваемые малые предприятия, кроме кооперативов, освобождаются от платежей в бюджет из прибыли (дохода);

при создании малого предприятия путем выделения из состава объединения, предприятия или организации не должно допускаться уменьшение доходов соответствующих бюджетов.

Кооперативы и малые предприятия, образованные кооперативами, производят обязательные платежи в порядке, установленном для кооперативов.

13. Установить, что малые предприятия могут производить ускоренную амортизацию активной части производственных фондов в соответствии с законодательством СССР.

14. Предприятиям и организациям при создании на базе структурных единиц (подразделений) малых предприятий обеспечивать их материально-техническими ресурсами, в том числе за счет части лимитов на централизованно распределяемые материально-технические ресурсы, в порядке, определенном учредительными актами (документами) и уставом малого предприятия.

15. Госнабу СССР и его системе, Министерству торговли СССР, Советам Министров союзных и автономных республик, предприятиям и организациям обеспечить:

организацию продажи материалов, изделий и оборудования малым предприятиям, неликвидов и сверхнормативных запасов товарно-материальных ценностей, используя для этого сеть создаваемых коммерческих центров, а также мелкооптовых баз, и оказывать им помощь в реализации, изготавливаемой продукции через торговую сеть на договорной основе;

создание предприятий, специализирующихся на сдаче в аренду (прокате) машин и оборудования малым предприятиям.

16. Госстрою СССР организовать разработку на конкурсной основе типовых проектов зданий и сооружений для малых предприятий, предусматривая в них широкое использование унифицированных строительных модулей и элементов заводского изготовления и применение современных технологий.

Министерствам и ведомствам разработать и осуществить меры по увеличению выпуска быстровозводимых конструкций с необходимым комплектом оборудования для сооружения малых предприятий.

17. Малые предприятия реализуют свою продукцию, работы, услуги, отходы производства и приобретает необходимое сырье, материалы, топливно-энергетические ресурсы по ценам и тарифам, устанавливаемым в соответствии с законодательством Союза ССР, союзных и автономных республик.

18. Государственному комитету СССР по статистике организовать начиная с 1991 года систематический учет результатов деятельности малых предприятий.

Рекомендовать малым предприятиям, не имеющим служб, занимающихся учетом и контролем финансово-хозяйственной деятельности, пользоваться на договорных началах услугами специализированных в этой области организаций, в том числе аудиторских.

19. Государственному комитету СССР по народному образованию, Государственному комитету СССР по труду и социальным вопросам, Государственному комитету СССР по печати совместно с другими министерствами и ведомствами СССР, Советами Министров союзных республик разработать систему мер, обеспечивающих комплексную подготовку и повышение квалификации кадров для малых предприятий, в том числе за рубежом, а также разработку и выпуск необходимых для этого пособий по основным вопросам их деятельности.

20. Министерству внешних экономических связей СССР с участием Советов Министров союзных республик, Торгово-промышленной палаты СССР, Международного центра развития малых предприятий, Комитета по международному сотрудничеству по малым и средним предприятиям Союза научных и инженерных обществ СССР и других заинтересованных организаций разработать и утвердить до 1 декабря 1990 г. меры по оказанию содействия малым предприятиям в развитии внешнеэкономической деятельности, в том числе по обеспечению их доступа на договорной основе к единой системе внешнеэкономической информации.

21. В целях обеспечения государственной поддержки малого предпринимательства, координации в этом направлении деятельности государственных органов и общественных организаций создать в составе Государственной комиссии Совета Министров СССР по экономической реформе Комитет по поддержке малого предпринимательства.

22. Государственной комиссии Совета Министров СССР по экономической реформе совместно с Государственной внешнеэкономической комиссией Совета Министров СССР, Госпланом СССР, Государственным комитетом СССР по науке и технике, Государственным комитетом СССР по статистике, Министерством финансов СССР и Советами Министров союзных республик систематически изучать и обобщать отечественный и зарубежный опыт создания и деятельности малых предприятий.

**Председатель Совета  
Министров СССР Н. РЫЖКОВ**

**Управляющий делами Совета  
Министров СССР М. ШКАБАРДНЯ**

# ПОЛОЖЕНИЕ ОБ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВАХ И ОБЩЕСТВАХ С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

## 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

### Акционерные общества и общества с ограниченной ответственностью, их участники

1. Акционерными обществами и общества с ограниченной ответственностью\* признаются организации, созданные по соглашению юридическими лицами и гражданами путем объединения их вкладов<sup>в</sup> в целях осуществления хозяйственной деятельности. Общества являются юридическими лицами.

Создание общества осуществляется с соблюдением условий хозяйственной деятельности, устанавливаемых законодательством соответствующих союзных и автономных республик.

Особенности участия иностранных юридических лиц и граждан в акционерных обществах с ограниченной ответственностью определяются законодательными актами Союза ССР, союзных и автономных республик.

Каждое общество имеет фирменное наименование (в том числе сокращенное), в котором должны быть указаны вид общества, предмет его деятельности, сведения, необходимые для того, чтобы отличить данное общество от других предприятий и организаций.

Наименование общества не может содержать указания на принадлежность общества к СССР, союзным и автономным республикам, а также соответствующим министерствам и ведомствам и общественным организациям.

2. Общества могут заниматься любой хозяйственной деятельностью, за исключением той, которая запрещена законодательными актами Союза ССР, союзных и автономных республик.

Общества выполняют работы и поставки для государственных нужд на договорной основе в порядке, определяемом законодательными актами Союза ССР, союзных и автономных республик.

Общества могут от своего имени заключать договоры, приобретать имущественные и личные неимущественные права и нести обязанности, быть истцами и ответчиками в арбитраже, суде и третейском суде.

3. Общество должно состоять не менее чем из двух участников. Участниками общества могут быть предприятия, учреждения, организации, государственные органы, а также граждане, если иное не предусмотрено законодательными актами Союза ССР, союзных и автономных республик.

Общество может быть участником другого общества.

4. Участники общества имеют право:

\* В дальнейшем именуются — общества.

а) участвовать в управлении делами общества, в порядке, определяемом учредительными документами;

б) получать часть прибыли (дивиденды) от деятельности общества.

в) получать информацию о деятельности общества, в том числе знакомиться с данными бухгалтерского учета и отчетности и другой документации в порядке, определяемом учредительными документами.

Участники общества могут иметь и другие права, предусмотренные настоящим Положением, законодательством Союза ССР и союзных республик и учредительными документами, в том числе преимущественное право на получение продукции (услуг), производимой обществом.

#### 5. Участники общества обязаны:

а) вносить вклады (оплачивать акции) в порядке, размере и условиях, предусмотренными учредительными документами;

б) не разглашать конфиденциальную информацию о деятельности общества.

Участники общества могут нести и другие обязанности, если это предусмотрено настоящим Положением, иным законодательством Союза ССР, союзных и автономных республик и учредительными документами.

6. Общества вправе создавать на территории СССР и за границей филиалы и представительства. Создание филиалов на территории СССР осуществляется с соблюдением условий хозяйственной деятельности, устанавливаемых законодательством соответствующей союзной и автономной республики.

Филиалы и представительства наделяются основными и оборотными средствами за счет имущества общества и действуют на основании положений, утверждаемых обществом. Имущество филиала или представительства учитываются на их отдельном балансе и самостоятельном балансе общества.

Руководство деятельностью филиалов или представительств осуществляют лица, назначаемые обществом. Руководитель филиала и руководитель представительства действуют на основании доверенности, полученной от общества.

Решение о создании филиалов или представительств за границей принимается обществами в соответствии с законодательством Союза ССР, союзных и автономных республик.

### **Учредительные документы общества, порядок его регистрации**

7. Акционерное общество создается и действует на основе Устава, а общество с ограниченной ответственностью — учредительного договора и устава, которые являются учредительными документами общества.

8. Учредительные документы должны включать сведения о виде общества, предмете и целях его деятельности, составе участников (учредителей), фирменном наименовании и месте нахождения, размере уставного фонда общества, порядке распределения прибыли и возмещения убытков, составе и компетенции органов общества и порядке принятия ими решений, в том числе перечень вопросов, по которым необходимо единогласие или квалифицированное большинство голосов.

Учредительные документы должны также содержать сведения, предусмотренные пунктами 48 и 65 настоящего Положения. При отсутствии этих сведений учредительные документы являются недействительными.

В учредительные документы могут быть включены иные условия, не противоречащие законодательству Союза ССР, союзных и автономных республик.

Если в учредительных документах общества не указан срок его деятельности, общество признается созданным на неопределенный срок.

9. Общество приобретает права юридического лица с момента его регистрации. Для регистрации представляются следующие документы:

- а) заявление о регистрации общества;
- б) нотариально заверенные копии учредительных документов.

В случае, если акционерное общество создается путем преобразования государственного предприятия, кроме перечисленных в настоящем пункте документов, представляется также копия совместного решения трудового коллектива и уполномоченного на то государственного органа.

Государственная регистрация производится исполнительными комитетами районных, городских, районных в городах Советов народных депутатов по месту нахождения общества.

Данные государственной регистрации в 10-дневный срок сообщаются в Министерство финансов СССР для ведения единого государственного реестра.

10. Государственная регистрация должна быть проведена не позднее 30 дней с момента подачи заявления с приложением необходимых документов.

Решение об отказе в регистрации может приниматься лишь по мотивам нарушения установленного порядка создания общества, а также несоответствия учредительных документов требованиям законодательства. Отказы в регистрации по мотивам нецелесообразности создания общества запрещаются.

11. Если регистрация общества в установленный срок не произведена либо в ней отказано по мотивам, которые участники считают необоснованными, они вправе обратиться в государственный арбитраж или в суд с заявлением о понуждении произвести регистрацию.

12. В реестр государственной регистрации вносятся сведения о виде общества, предмете, целях и сроках его деятельности, составе участников (учредителей), фирменном наименовании, месте нахождения общества и его филиалов в размере уставного фонда.

Сведения, содержащиеся в реестре, могут быть предоставлены любому заинтересованному лицу.

13. Общество обязано незамедлительно сообщать органу, произведшему регистрацию о происшедших изменениях в учредительных документах для внесения необходимых изменений в реестр государственной регистрации.

Изменения учредительных документов вступают в силу с момента внесения изменений в реестр государственной регистрации, если иное не предусмотрено настоящим положением.

14. Общество может открывать расчетный счет и другие счета в банках, а также заключать договоры и совершать иные сделки только после его регистрации. Сделки, совершенные от имени общества до момента регистрации, признаются заключенными с обществом только при условии, если оно впоследствии их одобрит. В случае неодобрения сделки ответственность по ней несут лица, заключившие сделку.

## Имущество, фонды, прибыль общества

15. Общество является собственником:

имущества, переданного ему участниками; продукции, произведенной обществом в результате хозяйственной деятельности;

полученных доходов, а также иного имущества, приобретенного по другим основаниям, допускаемым законодательством.

16. Вкладом участника общества могут быть здания, сооружения, оборудование и другие материальные ценности, ценные бумаги, права пользования землей, водой и другими природными ресурсами, сооружениями, сооружениями и оборудованием, а также иные имущественные права (в том числе на интеллектуальную собственность), денежные средства в советских рублях и в иностранной валюте. Стоимость вносимого имущества определяется совместным решением участников общества.

Вклад, оцененный в советских рублях, составляет долю участника в уставном фонде.

17. В случаях, когда имущество передано участником обществу только в пользование, размер вклада и соответственно доля участника определяются исходя из арендной платы за пользование этим имуществом, исчисленной за весь указанный в учредительных документах срок деятельности общества или другой установленный участниками срок, если иное не предусмотрено учредительными документами.

18. Риск случайной гибели или повреждения имущества, переданного в пользование обществу, возлагается на участника, передавшего это имущество, если иное не предусмотрено учредительными документами.

19. В обществе создается резервный (страховой) фонд в размере, установленном учредительными документами, но не менее 15 процентов уставного фонда. Формирование резервного фонда осуществляется путем ежегодных отчислений до достижения фондом размера, указанного в учредительных документах. Размер ежегодных отчислений в резервный фонд предусматривается в учредительных документах, но не может быть менее 5 процентов суммы чистой прибыли.

20. Распределение чистой прибыли, образуемой в соответствии с установленным порядком, между участниками осуществляется по итогам работы за год пропорционально их долям в уставном фонде общества (акциям) или иным способом, предусмотренным учредительными документами.

21. Общество может увеличивать или уменьшать размер уставного фонда. Решение общества об изменении размера уставного фонда вступает в силу с момента внесения соответствующих данных в реестр государственной регистрации, если иное не предусмотрено настоящим Положением.

Увеличение уставного фонда может быть осуществлено лишь после внесения полностью всеми участниками своих вкладов.

Уменьшение уставного фонда при наличии возражений кредиторов общества не допускается.

22. Общество несет ответственность по долгам любым своим имуществом.

Общество не несет ответственности по обязательствам участников, а участники — по обязательствам общества, за исключением случаев, предусмотренных пунктами 30 и 64 настоящего Положения.

## Контроль за деятельностью обществ, прекращение деятельности обществ

23. Проверка финансовой и хозяйственной деятельности общества осуществляется финансовыми органами, аудиторскими службами, а в случае необходимости также другими государственными органами в пределах их компетенции.

Общество обязано проводить ревизию своей финансово-хозяйственной деятельности не реже одного раза в год, а внеочередные ревизии по требованию хотя бы одного из участников общества с ограниченной ответственностью либо акционеров, которым принадлежит не менее 10 процентов акций.

Ревизии и проверки не должны нарушать нормальный режим работы общества.

24 Деятельность общества прекращается:

- а) по истечении срока, на который оно создавалось, или по достижении цели, поставленной при его создании;
- б) на основе решения государственного арбитража или суда при неплатежеспособности общества, либо в случаях систематического или грубого нарушения им законодательства;
- в) по решению высшего органа общества;
- г) другим основаниям, предусмотренным учредительными документами.

25. Прекращение деятельности общества происходит путем его реорганизации (слияния, присоединения, выделения, преобразования) или ликвидации.

При реорганизации общества вносятся необходимые изменения в учредительные документы и реестр государственной регистрации, а при ликвидации — соответствующая запись в реестр.

Реорганизация общества влечет переход прав и обязанностей, принадлежавших обществу, к его преемникам.

26. Ликвидация общества производится назначенной им ликвидационной комиссией, а в случае прекращения деятельности общества по решению суда или государственного арбитража — ликвидационной комиссией, назначаемой этими органами.

С момента назначения ликвидационной комиссии к ней переходят полномочия по управлению делами общества. Ликвидационная комиссия оценивает наличное имущество общества, выявляет его дебиторов и кредиторов и рассчитывается с ними, принимает меры к оплате долгов общества третьим лицам, а также его участникам, составляет ликвидационный баланс и представляет его высшему органу общества.

27. Имеющиеся у общества денежные средства, включая выручку от распродажи его имущества при ликвидации, после расчетов с бюджетом, по оплате труда работников общества, кредиторами и выполнения обязательств перед держателями облигаций, выпущенных обществом, распределяются ликвидационной комиссией между участниками общества в порядке и на условиях, предусмотренных настоящим Положением и учредительными документами.

Имущество, переданное обществу участниками в пользование, возвращается в натуральной форме без вознаграждения.

28. Ликвидация считается завершенной, а общество прекратившим свою деятельность с момента внесения записи об этом в реестр государственной регистрации.

Ликвидационная комиссия несет имущественную ответственность за ущерб, причиненный ею обществу, его участникам, а также третьим лицам в соответствии с гражданским законодательством Союза ССР и союзных республик.

29. Споры обществ с советскими и иностранными юридическими лицами и гражданами рассматриваются в соответствии с законодательством Союза ССР и союзных республик государственным арбитражем, судом или другими органами.

## II. АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО

### Акции, их виды, облигации

30. Акционерным признается общество, имеющее уставный фонд, разделенный на определенное число акций равной номинальной стоимости и несущее ответственность по обязательствам только своим имуществом. Акционеры несут убытки лишь в пределах стоимости принадлежащих им акций. В случаях, предусмотренных уставом, акционеры, не полностью оплатившие акции, несут ответственность по обязательствам общества в пределах невыплаченной суммы.

Общая номинальная стоимость выпущенных акций составляет уставный фонд акционерного общества, который не может быть менее 500 000 рублей.

31. Акцией является ценная бумага, подтверждающая право акционера участвовать в управлении обществом, в его прибылях и распределении остатков имущества при ликвидации общества. Акции оплачиваются акционерами в рублях, иностранной валюте или путем предоставления иного имущества в собственность либо в пользование акционерного общества. Стоимость акции выражается в рублях независимо от формы внесения вклада.

Минимальная номинальная стоимость акций не может быть менее 100 рублей. Акционерам может выдаваться сертификат на суммарную номинальную стоимость акций.

32. Акция неделима. В случаях, когда одна и та же акция принадлежит нескольким лицам, все они по отношению к акционерному обществу признаются одним акционером и могут осуществлять свои права через общего представителя.

33. Акция должна содержать следующие реквизиты: фирменное наименование акционерного общества и его местонахождение; наименование ценной бумаги — «акция», ее порядковый номер, дату выпуска, вид акции (простая или привилегированная) и ее номинальную стоимость, имя держателя (для именной акции); размер уставного фонда акционерного общества на день выпуска акций; срок выплаты дивидендов; подпись председателя правления акционерного общества.

34. Акционерное общество может выпускать именные акции и акции на предъявителя.

Акции могут быть выданы только после полной оплаты их стоимости.

Граждане могут быть владельцами только именных акций. Движение именной акции фиксируется в книге регистрации акций, которая ведется акционерным обществом. В нее должны быть внесены данные о каждой именной акции, времени приобретения акции, а также количестве таких акций у каждого из акционеров.

По акциям на предъявителя в книге регистрации акций фиксируется только общее их количество.

Восстановление утраченной акции на предъявителя производится в порядке, установленном гражданско-процессуальным законодательством союзной республики для восстановления права на утраченные документы на предъявителя.

Продажа, передача и отчуждение акций другим способом не требует согласия акционерного общества, если иное не предусмотрено уставом.

Акционерное общество может устанавливать ограничения количества (доли) акций, находящихся у одного участника.

35. Уставом акционерного общества, помимо простых акций, может быть предусмотрен выпуск привилегированных акций, дающих акционеру преимущественное право на получение дивидендов. Владельцы привилегированных акций не имеют права голоса в акционерном обществе, если иное не предусмотрено его уставом.

Порядок осуществления прав держателей привилегированных акций, включая приоритет в распределении имущества акционерного общества в случае его ликвидации, определяется уставом.

Привилегированные акции могут выпускаться с ежегодно выплачиваемым дивидендом, фиксированным в процентах к их номинальной стоимости. Выплата дивидендов по таким акциям производится в указанном в них размере, независимо от полученной акционерным обществом прибыли в соответствующем году. В случае недостаточности прибыли выплата дивидендов по привилегированным акциям производится за счет резервного фонда. В случаях, когда размер дивидендов, выплачиваемых акционерам по простым акциям, превышает размер выплат, причитающихся по привилегированным акциям, держателям этих акций может производиться доплата до размера дивидендов, выплаченных другим акционерам.

Привилегированные акции не могут быть выпущены на сумму, превышающую 10 процентов уставного фонда акционерного общества.

36. Для привлечения дополнительных средств акционерное общество вправе выпускать облигации с распространением их между юридическими лицами и гражданами.

Облигацией является ценная бумага, подтверждающая обязательство выпустившего ее акционерного общества возместить владельцу ее номинальную стоимость в предусмотренный в ней срок с уплатой фиксированного процента. Выплата процентов по облигациям производится ежегодно.

Облигации могут быть именными и на предъявителя. Принадлежность именной облигации конкретному владельцу, а также передача или отчуждение другим способом регистрируются в книге, ведущейся акционерным обществом. Продажа, передача и отчуждение облигаций другим способом не требует согласия акционерного общества.

Решение о выпуске облигаций принимается исполнительным органом акционерного общества.

Акционерное общество вправе выпускать облигации на сумму более 25 процентов размера уставного фонда и только после полной оплаты всех выпущенных акций.

Облигации могут быть реализованы акционерным обществом и держателями облигаций непосредственно либо через банк.

В случае невыполнения или несвоевременного выполнения акционерным обществом обязанности по погашению указанной об-

лигации суммы и выплате процентов взыскание производится принудительно на основе нотариальной надписи, učinяемой в порядке, установленном законодательством союзной республики.

37. Другие вопросы выпуска, движения и учета акций и облигаций определяются Положением о ценных бумагах и иными нормативными актами.

## Создание акционерного общества

38. Создание акционерного общества включает в себя заявления учредителями о намерении создать акционерное общество, осуществление подписки на акции, проведения учредительной конференции, государственной регистрации акционерного общества.

Учредителями акционерного общества могут выступать советские юридические лица и граждане.

Учредители заключают между собой договор, определяющий порядок осуществления ими совместной деятельности по созданию акционерного общества и ответственность перед лицами, подписавшимися на акции, и третьими лицами.

Учредители несут солидарную ответственность по обязательствам, возникшим до регистрации общества.

39. Акции приобретаются акционерами при создании акционерного общества на основе договора, заключаемого с его учредителями. При дополнительном выпуске акций в связи с увеличением уставного фонда, если иное не предусмотрено уставом общества, они могут быть реализованы также по договорным ценам, получены по наследству, в порядке правопреемства юридических лиц и по иным основаниям. Акции могут быть реализованы их держателями непосредственно либо через банки.

40. При создании акционерного общества акции могут быть распространены путем открытой подписки на них либо в порядке распределения всех акций между учредителями.

41. Открытая подписка на акции при создании акционерного общества организуется учредителями. Акции могут быть реализованы учредителями непосредственно либо через банки. При этом учредители должны быть держателями акций в размере не менее 25 процентов уставного фонда в течение двух лет.

Учредители публикуют извещение о предстоящей открытой подписке, в котором должно быть указано фирменное наименование будущего акционерного общества, предмет, цели и сроки его деятельности, состав учредителей, дата проведения учредительной конференции, предлагаемый размер уставного фонда, номинальная стоимость акций, их количество и виды, преимущества и льготы учредителей, место проведения, начальный и конечный срок подписки на акции, состав имущества, которое вносится учредителями в натуре, наименование банка и номер расчетного счета, на который должны производиться первоначальные взносы. По решению учредителей в указанном извещении могут быть включены и другие сведения. Срок подписки на акции не может превышать 6 месяцев.

42. Лица, участвующие в подписке на акции, должны внести на счет учредителей предварительный взнос в размере не менее 10 процентов номинальной стоимости акций, на которые они подписываются, после чего учредители выдают им письменное обязательство продать соответствующее количество акций.

По истечении указанного в извещении срока подписка прекращается. Если к этому моменту не удалось покрыть подпиской 60 процентов акций, учреждение акционерного общества признается несостоявшимся, а лицам, подписавшимся на акции, в течение 30 дней возвращаются внесенные ими денежные средства или иное имущество.

До дня созыва учредительной конференции лица, подписавшиеся на акции, обязаны внести с учетом предварительного взноса не менее 30 процентов номинальной стоимости акции. В подтверждение взноса учредители выдают им временные свидетельства.

43. В случае, когда все акции акционерного общества распределяются между учредителями, они должны внести до дня созыва учредительной конференции не менее 50 процентов номинальной стоимости акций.

Акционерное общество может выкупить у акционера принадлежащие ему акции для их последующей перепродажи, распространения среди своих работников или аннулирования. Реализация указанных акций должна быть осуществлена в срок не более одного года. В течение этого периода распределение прибыли, а также голосование и определение кворума на общем собрании акционеров производится без учета приобретенных акционерным обществом собственных акций.

45. Акционер в сроки, установленные учредительной конференцией, но не позднее года после регистрации акционерного общества, должен полностью выкупить акции. В противном случае, если иное не предусмотрено уставом общества, он уплачивает за время просрочки 10 процентов годовых с просроченной суммы.

По истечении срока выкупа акций акционерное общество вправе реализовать их самостоятельно, как не связанные с подпиской.

46. Государственное предприятие по совместному решению трудового коллектива и уполномоченного на то государственного органа может быть преобразовано в акционерное общество путем выпуска акций на всю стоимость имущества предприятия, которое определяется комиссией, состоящей из представителей органа, принявшего решение о преобразовании государственного предприятия в акционерное общество, финансовых органов и трудового коллектива предприятия.

По совместному решению трудового коллектива государственного предприятия и уполномоченного на то государственного органа акции распространяются либо путем открытой подписки, либо среди указанных в этом решении организаций и граждан.

Средства, полученные от продажи акций, после покрытия долгов государственного предприятия, поступают в соответствующий бюджет.

Держателем оставшейся нереализованной части акций является уполномоченный на то государственный орган. Представитель этого органа участвует в работе общего собрания акционеров с учетом количества имеющихся у него акций.

Акционерное общество, созданное путем преобразования государственного предприятия, является его правопреемником.

47. Учредительная конференция акционерного общества созывается после завершения подписки на акции в срок, указанный в извещении, который не может быть более 2 месяцев с момента завершения подписки. При пропуске указанного срока лицо, подписавшееся на акции, вправе потребовать возврата уплаченной им части стоимости акций.

Способ участия лиц, подписавшихся на акции в учредительной конференции (очный, через представителей, по переписке), определяется в извещении о ее проведении.

Учредительная конференция решает следующие вопросы:

а) принимает решение о создании акционерного общества и утверждает его устав;

б) принимает или отвергает подписку на акции, превышающую количество акций; на которые была объявлена подписка (в случае принятия такой подписки соответственно увеличивается предлагаемый уставной фонд);

в) уменьшает размер уставного фонда в случаях, когда в установленный срок подпиской на акции покрыта не вся требуемая сумма, указанная в извещении;

г) избирает совет акционерного общества (наблюдательный совет), исполнительный и контрольный органы акционерного общества;

д) одобряет сделки, совершенные учредителями до создания акционерного общества;

е) определяет льготы, предоставляемые учредителям;

ж) утверждает оценку вкладов, внесенных в натуральной форме.

Учредительная конференция признается правомочной, если в ней участвуют лица, подписавшиеся более чем на 60 процентов акций, на которые проведена подписка.

Если из-за отсутствия кворума учредительная конференция не состоялась, созывается повторная учредительная конференция, которая признается правомочной при участии в ней лиц, подписавшихся не менее чем на 40 процентов акций, на которые осуществлена подписка. Если и при повторном созыве учредительной конференции кворума не будет, акционерное общество считается несостоявшимся.

Голосование на учредительной конференции проводится по принципу: одна акция — один голос.

Решения о создании акционерного общества, об избрании совета акционерного общества (наблюдательного совета), исполнительных и контрольных органов акционерного общества и о предоставлении льгот учредителям за счет акционерного общества должны быть приняты большинством в 3/4 голосов участвующих в работе конференции лиц, подписавшихся на акции, а остальные вопросы — простым большинством голосов.

48. Устав акционерного общества, помимо сведений, предусмотренных в пункте 8 настоящего положения должен содержать сведения о категориях выпускаемых акций, их номинальной стоимости, соотношении акций различных категорий, количестве акций, приобретаемых учредителями, о последствиях неисполнения обязательств по выкупу акций.

## Органы управления акционерного общества

49. Высшим органом акционерного общества является общее собрание акционеров.

К исключительной компетенции общего собрания относятся:

а) определение основных направлений деятельности общества, утверждение его планов и отчетов об их выполнении;

б) изменение устава общества;

в) избрание и отзыв членов совета акционерного общества (наблюдательного совета);

г) избрание и отзыв членов исполнительного органа и ревизионной комиссии;

д) утверждение годовых результатов деятельности акционерного общества, включая его филиалы, утверждение отчетов и заключений ревизионной комиссии, порядка распределения прибыли, определение порядка покрытия убытков;

е) создание, реорганизация и ликвидация филиалов и представительств, утверждение положений (уставов) о них;

ж) вынесение решений о привлечении к имущественной ответственности должностных лиц общества;

з) утверждение правил процедуры и других внутренних документов общества, определение организационной структуры общества;

и) решение вопроса о приобретении акционерным обществом акций, им выпускаемых;

к) определение условий оплаты труда должностных лиц акционерного общества, его филиалов и представительств;

л) утверждение договоров, заключенных на сумму свыше указанной в уставе общества;

м) принятие решения о прекращении деятельности общества, назначение ликвидационной комиссии, утверждение ликвидационного баланса.

Уставом общества к исключительной компетенции общего собрания могут быть отнесены и иные вопросы.

Общее собрание признается правомочным, если в нем участвуют акционеры, имеющие в соответствии с уставом общества больше 60 процентов голосов.

50. Для решения общим собранием акционеров следующих вопросов необходимо большинство в 3/4 голосов участвующих в собрании акционеров:

а) изменение устава общества;

б) принятие решения о прекращении деятельности общества;

в) создание и прекращение деятельности филиалов.

По всем остальным вопросам решения принимаются простым большинством голосов участвующих в собрании акционеров.

51. О проведении общего собрания владельцы именных акций извещаются персонально. Кроме того, должно быть сделано общее извещение предусмотренным в уставе способом о предстоящем собрании с указанием времени и места проведения собрания и повестки дня. Извещение должно быть сделано не менее чем за 45 дней до созыва общего собрания.

Любой из акционеров вправе вносить свои предложения по повестке дня общего собрания не позднее чем за 40 дней до созыва общего собрания. В тот же срок акционеры, обладающие в совокупности более чем 10 процентами голосов, могут потребовать включения вопросов в повестку дня.

Общее собрание не вправе принимать решения по вопросам, не включенным в повестку дня.

52. Голосование на общем собрании акционерного общества проводится по принципу: одна акция — один голос.

Акционеры могут на основе доверенности поручать осуществление их прав на общем собрании другим акционерам (их представителям), а также третьим лицам.

Представители могут быть постоянными либо назначенными на определенный срок. Акционер вправе в любое время заменить своего представителя в высшем органе, поставив в известность исполнительный орган акционерного общества.

53. Общее собрание акционеров созывается не реже одного раза в год, если иное не предусмотрено уставом общества.

Внеочередные собрания созываются исполнительным комитетом при наличии обстоятельств, а также в любом ином случае, если этого требуют интересы акционерного общества в целом.

Собрание должно быть также созвано исполнительным органом по требованию наблюдательного совета или ревизионной комиссии.

Акционеры, обладающие в совокупности более чем 20 процентами голосов, вправе потребовать созыва внеочередного собрания в любое время и по любому поводу. Если в течение 20 дней правление не выполнило указанное требование, они вправе сами созвать собрание.

54. В акционерном обществе создается совет акционерного общества (наблюдательный совет), осуществляющий контроль за деятельностью его исполнительного органа. В состав наблюдательного совета могут входить представители трудового коллектива, профсоюзных и других общественных организаций.

Уставом акционерного общества или по решению общего собрания акционеров на совет акционерного общества (наблюдательный совет) может быть возложено выполнение отдельных функций, относящихся к компетенции общего собрания.

Члены совета акционерного общества (наблюдательного совета) не могут являться членами исполнительного органа.

55. Исполнительным органом акционерного общества, осуществляющим руководство его текущей деятельностью является правление или другой орган, предусмотренный уставом. Работой правления руководит председатель правления, назначаемый или избираемый в соответствии с уставом акционерного общества.

Правление решает все вопросы деятельности акционерного общества, кроме тех, которые входят в исключительную компетенцию общего собрания и совета акционерного общества (наблюдательного совета). Общее собрание может вынести решение о передаче части принадлежащих ему прав в компетенцию правления.

Правление подотчетно общему собранию акционеров и наблюдательному совету и организует выполнение их решений.

Правление действует от имени акционерного общества в пределах, предусмотренных настоящим Положением и уставом акционерного общества. Другие члены правления также могут быть наделены этим правом согласно уставу.

Председатель правления общества организует ведение протокола. Книга протоколов должна быть в любое время предоставлена участникам. По их требованию выдаются удостоверенные выписки из книги протоколов.

57. Контроль за финансово-хозяйственной деятельностью правления акционерного общества осуществляется ревизионной комиссией, избираемой из числа акционеров и представителя трудового коллектива общества. Количественный состав ревизионной комиссии определяется уставом. Порядок деятельности ревизионной комиссии утверждается общим собранием акционеров.

Проверки финансово-хозяйственной деятельности правления проводятся ревизионной комиссией по поручению общего собрания, совета акционерного общества (наблюдательного совета), по ее собственной инициативе либо по требованию акционеров, обладающих в совокупности более чем 10 процентами голосов. Ревизионной комиссии акционерного общества должны быть представлены все материалы, бухгалтерские или иные документы и личное объяснение должностных лиц по ее требованию.

Ревизионная комиссия докладывает результаты проведенных ею проверок общему собранию акционерного общества или совету акционерного общества (наблюдательному совету). Члены ревизионной комиссии вправе участвовать с совещательным голосом в заседаниях правления.

Ревизионная комиссия составляет заключение по годовым отчетам и балансам. Без заключения ревизионной комиссии общее собрание акционеров не вправе утверждать баланс.

Ревизионная комиссия обязана потребовать внеочередного созыва общего собрания акционеров в случае возникновения угрозы существенным интересам акционерного общества или выявлении злоупотреблений, допущенных должностными лицами.

## Изменение уставного фонда акционерного общества

58. Акционерное общество вправе увеличивать уставный фонд, если все ранее выпущенные акции полностью оплачены по стоимости не ниже номинальной, кроме тех случаев, когда увеличение уставного фонда производится путем передачи имущества в натуральной форме.

Увеличение уставного фонда осуществляется посредством выпуска новых акций, обмена облигаций на акции, увеличение номинальной стоимости акции.

Подписка на дополнительно выпускаемые акции осуществляется в порядке, предусмотренном пунктами 39—43 и 45 настоящего Положения. Акционеры пользуются преимущественным правом на приобретение дополнительно выпущенных акций.

59. В сообщении о предстоящем созыве общего собрания акционерного общества для решения вопроса об увеличении уставного фонда должны содержаться:

- а) мотивы, способ и минимальный размер увеличения уставного фонда;
- б) проект изменения устава акционерного общества, связанного с увеличением уставного фонда;
- в) данные о количестве дополнительных акций и их общей стоимости;
- г) сведения о новой номинальной стоимости акций;
- д) права акционеров в отношении дополнительно выпускаемых акций;
- е) дата начала и завершения подписки на дополнительно выпускаемые акции.

60. Увеличение уставного фонда не более чем на 1/3 может быть осуществлено по решению правления при условии, если иное не предусмотрено в уставе. Изменения устава, вызванные увеличением уставного фонда, подлежат регистрации органом, зарегистрировавшим устав акционерного общества.

Уставами страховых учреждений, являющихся акционерными обществами, может быть предусмотрен иной по сравнению с указанным в пунктах 58—60 настоящего Положения порядок увеличения уставного фонда.

61. Решение об уменьшении уставного фонда акционерного общества принимается в том же порядке, что и решение об увеличении уставного фонда.

Уменьшение уставного фонда осуществляется в форме уменьшения номинальной стоимости акций или сокращения количества акций путем выкупа части акций у держателей в целях их аннулирования.

По истечении одного года со дня доведения до сведения всех акционеров способом, предусмотренным уставом, решение акционерного общества об уменьшении размера уставного фонда акций, не представленные для аннулирования, признаются недействительными.

62. Акционерному обществу запрещается выпуск акций для покрытия убытков, связанных с его хозяйственной деятельностью.

63. Открытое акционерное общество, акции которого распространены по открытой подписке, обязано не позднее первого квартала каждого года публиковать отчет о своей деятельности в порядке, определенном в уставе, по форме, устанавливаемой Министерством финансов СССР. До публикации отчета деятельность акционерного общества должна быть проверена ревизионной комиссией. Акт или иной документ, составляемый по результатам проверки, является неотъемлемой частью отчета о деятельности акционерного общества.

Акционерное общество, а также его должностные лица несут установленную законодательством Союза ССР и союзных республик ответственность за достоверность содержащихся в публикации сведений.

### III. ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

#### Уставный фонд общества с ограниченной ответственностью, изменение фонда

64. Обществом с ограниченной ответственностью признается общество, имеющее уставный фонд, разделенный на доли, размер которых определяется учредительными документами и несущее ответственность по обязательствам только в пределах своего имущества.

Участники общества несут ответственность в пределах их вкладов.

В случаях, предусмотренных учредительными документами, участники, не полностью внесшие вклады, отвечают по обязательствам общества не внесенной частью вкладов.

65. Учредительные документы общества с ограниченной ответственностью, помимо сведений, предусмотренных в пункте 8 настоящего Положения, должны содержать сведения о размере долей каждого из участников, размере, составе, сроках и порядке внесения ими вкладов.

Изменения стоимости имущества, внесенного в качестве вклада и дополнительные взносы участников не влияют на размер их доли в уставном фонде, указанной в учредительных документах общества, если иное не предусмотрено учредительными документами.

66. В обществе с ограниченной ответственностью создается уставной фонд, размер которого должен быть не менее 50 000 рублей.

К моменту регистрации общества каждый из участников обязан внести не менее 30% указанного в учредительных документах вклада, что подтверждается документами, выданными банковским учреждением.

Участник обязан полностью внести свой вклад не позднее года после регистрации общества. В случае невыполнения этого обязательства в установленный срок участник, если иное не предусмотрено учредительными документами, уплачивает за время просрочки 10 процентов годовых с недовнесенной суммы.

Участнику общества, полностью внесшему свой вклад, выдается свидетельство, которое не относится к категории ценных бумаг.

67. Участник общества с ограниченной ответственностью может с согласия остальных участников уступить свою долю (часть доли) одному или нескольким участникам этого же общества, а если иное не предусмотрено учредительными документами, — и третьим лицам.

Участники общества пользуются преимущественным правом приобретения доли (части доли) уступающего ее участника пропорционально их долям в уставном фонде общества или в ином согласованном между ними размере.

Передача доли (части доли) третьим лицам возможна только после полного внесения вклада уступающим ее участником.

При передаче доли (части доли) третьему лицу приходится одновременный переход к нему всех прав и обязанностей, принадлежавших участнику, уступающему ее полностью или частично.

Доля участника после полного внесения им вклада может быть приобретена самим обществом. В этом случае оно обязано передать ее другим участникам или третьим лицам в срок не более одного года. В течение этого периода распределение прибыли, а также голосование и определение кворума в высшем органе производится без учета приобретенной обществом доли.

68. Участники общества обязаны:

а) вносить дополнительные взносы в размере, порядке и способами, предусмотренными учредительными документами;

б) соблюдать положения учредительных документов;

в) исполнять принятые на себя в установленном порядке обязательства по отношению к обществу;

г) оказывать обществу содействие в осуществлении им своей деятельности.

69. При выходе участника из общества ему выплачивается стоимость части имущества общества, пропорциональная его доле в уставном фонде. Выплата производится после утверждения отчета за год, в котором он вышел из общества, и в срок до 12 месяцев со дня выхода. По требованию участника и с согласия общества вклад может быть возвращен полностью или частично в натуральной форме. Выбывшему участнику выплачивается причитающаяся ему часть прибыли, полученной обществом в данном году до момента его выхода. Имущество, переданное участником обществу только в пользование, возвращается в натуральной форме без вознаграждения.

70. При реорганизации юридического лица — участника общества с ограниченной ответственностью или смерти гражданина — участника общества правопреемники (наследники) могут вступить в него с согласия общества.

При отказе правопреемника (наследника) от вступления в общество либо отказе общества от приема в него правопреемника (наследника) ему выдается в денежной или натуральной форме принадлежавшая реорганизованному или ликвидированному юридическому лицу (наследодателю) доля в имуществе, стоимость которой определяется на день реорганизации или ликвидации (смерти) участника. В этих случаях размер уставного фонда общества подлежит уменьшению.

71. В случаях, определенных учредительными документами общества, по решению его высшего органа может быть предусмотрено внесение участниками дополнительных взносов.

72. Решение общества об уменьшении его уставного фонда вступает в силу не ранее чем через три месяца после внесения соответствующей записи в реестр и публикации об этом в установленном порядке.

73. Обращение взыскания на долю участника в обществе с ограниченной ответственностью по его собственным обязательствам не допускается. При недостаточности имущества участника для покрытия его долгов кредиторы вправе потребовать выделения доли участника-должника в порядке, предусмотренном пунктом 70 настоящего Положения.

### Органы управления общества с ограниченной ответственностью

74. Высший орган общества с ограниченной ответственностью — его собрание участников состоит из участников или назначенных ими представителей. В собрании участников общество входит только в том случае, если это предусмотрено учредительными документами, большее число представителей работников общества.

Представители участников могут быть постоянными либо назначенными на определенный срок. Участник вправе в любое время заменять своего представителя в собрании участников, поставив в известность об этом других участников.

Участник общества вправе передавать свои полномочия в собрании участников другому участнику или представителю другого участника общества.

Участники обладают количеством голосов, пропорциональным размеру их долей в уставном фонде.

В случаях, когда решением собрания участников могут быть непосредственно затронуты интересы лишь одного или нескольких участников, в частности, при рассмотрении вопроса об исключении участника из общества, эти участники или их представители в голосовании не участвуют.

Собрание участников общества избирает своего председателя.

Учредительными документами может быть предусмотрена очередность председательствования участников (представителей участников) в алфавитном или ином порядке.

75. К исключительной компетенции собрания участников общества с ограниченной ответственностью, помимо вопросов, перечисленных в подпунктах «а», «б», «г», «з», «к», «м» пункта 49 настоящего Положения, относится:

- а) установление размера, формы и порядка внесения участниками дополнительных взносов;
- б) решение вопроса о приобретении обществом доли участника;
- в) исключение участника из общества.

По вопросам, указанным в подпунктах «а», «б» пункта 49 настоящего Положения, а также при исключении участника из общества решение принимается при единогласии всех участников общества.

По всем остальным вопросам решение принимается простым большинством голосов.

76. Собрание участников общества, как правило, решает воп-

Участнику общества, полностью внесшему свой вклад, выдается свидетельство, которое не относится к категории ценных бумаг.

67. Участник общества с ограниченной ответственностью может с согласия остальных участников уступить свою долю (часть доли) одному или нескольким участникам этого же общества, а если иное не предусмотрено учредительными документами, — и третьим лицам.

Участники общества пользуются преимущественным правом приобретения доли (части доли) уступающего ее участника пропорционально их долям в уставном фонде общества или в ином согласованном между ними размере.

Передача доли (части доли) третьим лицам возможна только после полного внесения вклада уступающим ее участником.

При передаче доли (части доли) третьему лицу происходит одновременный переход к нему всех прав и обязанностей, принадлежавших участнику, уступающему ее полностью или частично.

Доля участника после полного внесения им вклада может быть приобретена самим обществом. В этом случае оно обязано передать ее другим участникам или третьим лицам в срок не более одного года. В течение этого периода распределение прибыли, а также голосование и определение кворума в высшем органе производится без учета приобретенной обществом доли.

68. Участники общества обязаны:

а) вносить дополнительные взносы в размере, порядке и способами, предусмотренными учредительными документами;

б) соблюдать положения учредительных документов;

в) исполнять принятые на себя в установленном порядке обязательства по отношению к обществу;

г) оказывать обществу содействие в осуществлении им своей деятельности.

69. При выходе участника из общества ему выплачивается стоимость части имущества общества, пропорциональная его доле в уставном фонде. Выплата производится после утверждения отчета за год, в котором он вышел из общества, и в срок до 12 месяцев со дня выхода. По требованию участника и с согласия общества вклад может быть возвращен полностью или частично в натуральной форме. Выбывшему участнику выплачивается причитающаяся ему часть прибыли, полученной обществом в данном году до момента его выхода. Имущество, переданное участником обществу только в пользование, возвращается в натуральной форме без вознаграждения.

70. При реорганизации юридического лица — участника общества с ограниченной ответственностью или смерти гражданина — участника общества правопреемники (наследники) могут вступить в него с согласия общества.

При отказе правопреемника (наследника) от вступления в общество либо отказе общества от приема в него правопреемника (наследника) ему выдается в денежной или натуральной форме принадлежавшая реорганизованному или ликвидированному юридическому лицу (наследодателю) доля в имуществе, стоимость которой определяется на день реорганизации или ликвидации (смерти) участника. В этих случаях размер уставного фонда общества подлежит уменьшению.

71. В случаях, определенных учредительными документами общества, по решению его высшего органа может быть предусмотрено внесение участниками дополнительных взносов.

72. Решение общества об уменьшении его уставного фонда вступает в силу не ранее чем через три месяца после внесения соответствующей записи в реестр и публикации об этом в установленном порядке.

73. Обращение взыскания на долю участника в обществе с ограниченной ответственностью по его собственным обязательствам не допускается. При недостаточности имущества участника для покрытия его долгов кредиторы вправе потребовать выделения доли участника-должника в порядке, предусмотренном пунктом 70 настоящего Положения.

## Органы управления общества с ограниченной ответственностью

74. Высший орган общества с ограниченной ответственностью — его собрание участников состоит из участников или назначаемых ими представителей. В собрании участников общество входит один, а если это предусмотрено учредительными документами, большее число представителей работников общества.

Представители участников могут быть постоянными либо назначенными на определенный срок. Участник вправе в любое время заменять своего представителя в собрании участников, поставив в известность об этом других участников.

Участник общества вправе передавать свои полномочия в собрании участников другому участнику или представителю другого участника общества.

Участники обладают количеством голосов, пропорциональным размеру их долей в уставном фонде.

В случаях, когда решением собрания участников могут быть непосредственно затронуты интересы лишь одного или нескольких участников, в частности, при рассмотрении вопроса об исключении участника из общества, эти участники или их представители в голосовании не участвуют.

Собрание участников общества избирает своего председателя.

Учредительными документами может быть предусмотрена очередность председательствования участников (представителей участников) в алфавитном или ином порядке.

75. К исключительной компетенции собрания участников общества с ограниченной ответственностью, помимо вопросов, перечисленных в подпунктах «а», «б», «г» — «з», «к» — «м» пункта 49 настоящего Положения, относится:

- а) установление размера, формы и порядка внесения участниками дополнительных взносов;
- б) решение вопроса о приобретении обществом доли участника;
- в) исключение участника из общества.

По вопросам, указанным в подпунктах «а», «б» пункта 49 настоящего Положения, а также при исключении участника из общества решение принимается при единогласии всех участников общества.

По всем остальным вопросам решение принимается простым большинством голосов.

76. Собрание участников общества, как правило, решает воп-

росы на своих заседаниях. В случаях, предусмотренных учредительными документами или утвержденными обществом правилами процедуры, допускается принятие решений методом опроса. В этом случае проект решения или вопросы для голосования рассылаются участникам, которые должны письменно сообщить по ним свое мнение. В течение 10 дней с момента получения сообщения от последнего участника голосования все они должны быть уведомлены председателем о принятом решении. Решение опроса считается принятым при отсутствии возражений хотя бы одного из участников.

Собрание участников считается правомочным, если на нем присутствуют участники (представители участников), обладающие в совокупности более чем 60 процентами голосов, а по вопросам, требующим единогласия,— все участники.

Любой из участников вправе требовать рассмотрения вопроса на собрании участников при условии, что он был поставлен им не позднее чем за 25 дней до начала собрания.

Председатель собрания участников общества организует ведение протокола. Книга протоколов должна быть в любое время предоставлена участникам. По их требованию выдаются удостоверенные выписки из книги протоколов.

77. Собрание участников общества с ограниченной ответственностью созывается не реже двух раз в год, если иное не предусмотрено учредительными документами.

Внеочередные собрания участников созываются председателем при наличии обстоятельств, указанных в учредительных документах, а также в любом ином случае, если этого требуют интересы общества в целом. Собрание участников должно быть созвано также по требованию исполнительного органа или ревизионной комиссии.

Участники общества, обладающие в совокупности более чем 20 процентами голосов, вправе потребовать созыва внеочередного собрания участников в любое время и по любому поводу. Если в течение 20 дней председатель не выполнил указанное требование, они вправе сами созвать собрание участников.

Собрание участников не вправе принимать решение по вопросам, не включенным в повестку дня. Повестка дня рассылагается не менее чем за 20 дней до начала собрания.

78. В обществе с ограниченной ответственностью создается исполнительный орган: коллегиальный (дирекция) или единоличный (директор), осуществляющий текущее руководство деятельностью общества. Дирекцию возглавляет генеральный директор.

Дирекция (директор) решает все вопросы деятельности общества, кроме тех, которые входят в исключительную компетенцию собрания участников. Собрание участников может вынести решение о передаче части принадлежащих ему прав в компетенцию дирекции (директора).

Дирекция (директор) подотчетна собранию участников и организует выполнение его решений. Она не вправе принимать решения, обязательные для участников общества.

Генеральный директор (директор) вправе без доверенности осуществлять действия от имени общества. Другие члены дирекции также могут быть наделены этим правом в соответствии с учредительными документами.

Генеральный директор (директор) не может быть одновременно председателем собрания участников ■■■■■■■■.

79. Контроль за деятельностью дирекции (директора) общества осуществляется ревизионной комиссией, создаваемой собранием участников общества из их числа и представителей трудового коллектива общества в количестве, предусмотренном учредительными документами. Члены дирекции (директор) не могут быть членами ревизионной комиссии.

Проверка деятельности дирекции (директора) общества производится ревизионной комиссией по поручению правления общества, по собственной инициативе либо по требованию участников. Ревизионная комиссия вправе требовать от должностных лиц общества предоставления ей всех необходимых материалов, бухгалтерских книг и иных документов и личных объяснений. Члены ревизионной комиссии вправе участвовать с совещательным голосом в заседании исполнительного органа общества.

Ревизионная комиссия направляет результаты проведенных ею проверок правлению общества.

Ревизионная комиссия составляет заключение по годовым отчетам и балансам. Без заключения ревизионной комиссии баланс общества утверждению собранием участников общества не подлежит.

Ревизионная комиссия обязана потребовать внеочередного созыва собрания участников, если возникла угроза существенным интересам общества или выявлены злоупотребления должностных лиц общества.

80. Участник общества с ограниченной ответственностью вправе обратиться в государственный арбитраж либо в суд с заявлением о признании недействительным решения собрания участников общества, вынесенного в нарушение закона или учредительных документов, при условии, что такое решение принято в отсутствие участника (его представителя), либо он или его представитель был намеренно введен в заблуждение относительно существа решения, либо остался при вынесении решения в меньшинстве.

81. Участник общества, систематически невыполняющий или ненадлежащим образом исполняющий обязанности либо препятствующий своими действиями достижению целей общества, может быть исключен из общества на основе единогласно принятого решения собрания участников общества. При этом участник (его представитель) в голосовании не участвует.

При исключении участника из общества наступают последствия, предусмотренные пунктом 70 настоящего Положения.

**ПОСТАНОВЛЕНИЕ СОВЕТА МИНИСТРОВ СССР**  
от 19 июня 1990 г. № 590

**ОБ УТВЕРЖДЕНИИ ПОЛОЖЕНИЯ ОБ АКЦИОНЕРНЫХ  
ОБЩЕСТВАХ И ОБЩЕСТВАХ С ОГРАНИЧЕННОЙ  
ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ И ПОЛОЖЕНИЯ О ЦЕННЫХ БУМАГАХ**

Совет Министров СССР постановляет:

1. Утвердить прилагаемые Положения об акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью и Положение о ценных бумагах.

2. Разъяснение порядка применения Положения об акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью дается Министерством юстиции СССР и Министерством финансов СССР, а Положение о ценных бумагах — Министерством финансов СССР и Госбанком СССР.

Особенности применения Положения об акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью к акционерным обществам и обществам с ограниченной ответственностью, занимающимся банковской деятельностью, устанавливаются Госбанком СССР и Министерством финансов СССР.

3. Деятельность акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью в части, нерегулируемой настоящими Положениями, осуществляется в соответствии с пунктами 3, 5, 7 статьи 18, пунктами 4, 5 статьи 19, статьей 20 Основ законодательства Союза ССР и союзных республик об аренде.

4. Акционерное общество, созданное путем преобразования государственных предприятий, вносит в 1990 году платежи в бюджет и осуществляет отчисления вышестоящей организации в установленном на этот год порядке и размере.

В целях повышения заинтересованности трудовых коллективов государственных предприятий в преобразовании предприятий в акционерные общества установить, что дивиденды, предназначенные для выплаты по акциям, непосредственно принадлежащим государству, остаются в распоряжении акционерного общества и используются на накопление имущества, находящегося в его собственности. Указанный порядок применяется до достижения суммарной величины этих дивидендов размеров поступлений в бюджет от выкупа государством акций соответствующего акционерного общества юридическими лицами и гражданами.

5. Установить, что впредь до образования государственного органа, уполномоченного управлять имуществом, находящимся в общесоюзной собственности, преобразование государственных предприятий, находящихся в общесоюзной собственности, в акционерные общества осуществляется по совместному решению их трудовых коллективов и органов, выступающих в соответствии с Постановлением Совета Министров СССР от 20 марта 1990 г. № 250 в качестве арендодателей.

Преобразование в акционерное общество государственных предприятий, имущество которых не является общесоюзной собственностью, осуществляется в соответствии с законодательством союзных и автономных республик.

Рекомендовать Советам Министров союзных и автономных республик впредь до принятия такого законодательства осуществлять преобразование предприятий, находящихся в собственности соответствующих республик, в акционерные общества применительно к порядку, установленному в прилагаемом Положении об акционерных обществах и обществах с ограниченной ответственностью.

6. Возложить ведение государственного реестра акционерных обществ и обществ с ограниченной ответственностью на Министерство финансов СССР, Министерству финансов СССР и Министерству юстиции СССР в месячный срок установить порядок ведения связанного реестра.

**Председатель Совета Министров СССР**  
**Н. РЫЖКОВ**

**Управляющий делами Совета Министров СССР**  
**М. ШКАБАРДНЯ**

**«УТВЕРЖДАЮ»**

**«Зарегистрирован»**

**Руководитель**

**Решением исполкома**

**предприятия (организации) —**

**учредителя**

**Совета народных депутатов**

\_\_\_\_\_

№ \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ 19\_\_ г.

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 19\_\_ г.

# **У С Т А В**

## **ГОСУДАРСТВЕННОГО МАЛОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

\_\_\_\_\_

(название)

## Общие положения

1.1. Учредителем Государственного малого предприятия \_\_\_\_\_

(в дальнейшем — МП) является \_\_\_\_\_

(название)

(наименования предприятия (организации)-учредителя)

Приказ руководителя № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_\_ 1992г.

1.2. МП является юридическим лицом, имеет обособленное имущество, самостоятельный баланс, угловой штамп и круглую печать с изображением Герба Союзной республики и своим наименованием.

1.3. Устав МП утверждается Учредителем и регистрируется в исполкоме соответствующего Совета народных депутатов по месту нахождения МП.

1.4. МП может приобретать имущественные и неимущественные права, быть истцом и ответчиком в суде, арбитраже и третейском суде, заключать хозяйственные и иные договоры, за исключением случаев, предусмотренных настоящим Уставом.

1.5. МП отвечает по своим обязательствам принадлежащим ему имуществом, на которое по законодательству Союза ССР и Союзной (автономной) республики может быть наложено взыскание.

МП не отвечает по обязательствам Учредителя, а Учредитель не отвечает по обязательствам МП, за исключением случаев, предусмотренных настоящим Уставом.

1.6. Во всех случаях, не предусмотренных настоящим Уставом, МП действует на основании Закона СССР «О предприятиях в СССР», пользуется правами, предусмотренными законодательством Союза ССР, Союзной (автономной) республики, а также Постановлениями Правительства СССР и Союзной (автономной) республики.

1.7. МП осуществляет свою деятельность на основе полного хозяйственного расчета и самофинансирования.

1.8. Основу производственно-хозяйственной деятельности МП составляют хозяйственные договоры, заключаемые с предприятиями, организациями, кооперативами, гражданами.

1.9. МП заключает с Учредителем договор, определяющий правовые, организационные, финансовые, хозяйственные и иные взаимоотношения и регулирующий деятельность МП наряду с настоящим Уставом.

1.10. Кооптация новых членов в состав Учредителей МП производится по совместному решению Учредителя и МП.

1.11. Местонахождение МП: \_\_\_\_\_

(юридический адрес)

## II. Основные цели и задачи. Предмет деятельности МП

2.1. Основной целью деятельности МП является°: \_\_\_\_\_

(° Цель должна быть сформулирована по возможности кратко и отражать специфику деятельности МП).

2.2. Для достижения данной цели МП решает следующие основные задачи°°:

2.2.1. \_\_\_\_\_

2.2.2. \_\_\_\_\_

2.2.3. \_\_\_\_\_

2.2.4. \_\_\_\_\_

и т. д.

(°° Задачи, которые ставит перед собой коллектив МП, являются своего рода обоснованием выбора видов деятельности МП. Круг задач не рекомендуется излишне расширять. В зависимости от конкретных обязанностей предприятия в Устав целесообразно вносить не более 3—4 задач).

2.3. Исходя из вышеперечисленных целей и задач предметом деятельности МП является°°°:

2.3.1. \_\_\_\_\_

2.3.2. \_\_\_\_\_

2.3.3. \_\_\_\_\_

(°°° Предметом деятельности МП могут являться любые виды деятельности, не запрещенные действующим законодательством. Однако при этом необходимо учитывать, что предмет деятельности должен отражать цели и задачи МП, его профиль (основной вид деятельности). При выборе видов деятельности, включаемых в Устав, необходимо учитывать рыночную конъюнктуру, степень доступности ресурсов, интеллектуальные и технические возможности будущего МП.

## III. Имущество и средства МП

3.1. Учредитель наделяет МП уставным фондом и оборотными средствами в порядке и размерах, предусмотренных учредительным договором, за счет средств своего уставного фонда, а также средств своего фонда развития, производственного и социального либо других источников.

3.2. Имущество МП составляют основные фонды и оборотные средства, а также иные материальные ценности и финансовые ресурсы.

Имущества и средства, переданные Учредителем МП, принадлежат последнему на праве собственности, либо полного хозяйственного ведения. Имущество, приобретенное не собственными средствами МП, является собственностью МП.

МП распоряжается принадлежащим ему имуществом в соответствии с действующим законодательством.

3.3. МП в установленном порядке приобретает, арендует основные и оборотные средства, получает их с баланса Учредителя на свой баланс.

Учредитель может предоставлять МП временную финансовую помощь, в том числе, в иностранной валюте, с возвратом на условиях взаимной договоренности.

3.4. Внешнеэкономическая деятельность МП осуществляется в соответствии с действующим законодательством.

3.5. Имущество и средства МП образуются также в результате хозяйственной деятельности МП.

3.6. Денежные средства МП хранятся на счетах МП, открываемых в отделениях банка в соответствии с настоящим Уставом и письмом Учредителя.

3.7. Для привлечения дополнительных денежных средств на цели расширения и совершенствования производства, социального развития трудового коллектива МП выпускает акции и иные ценные бумаги.

#### **IV. Планирование и отчетность**

4.1. МП самостоятельно осуществляет хозяйственную деятельность, исходя из реального потребительского спроса в пределах направлений своей деятельности, предусмотренных Уставом.

4.2. Планы хозяйственной деятельности формируются МП самостоятельно, на основе заключенных договоров и заказов потребителей, исходя из потребительского спроса и рыночной конъюнктуры.

4.3. Годовой план хозяйственной деятельности МП, подготовленный его руководством, утверждается советом МП и сообщается Учредителю.

4.4. Годовой объем выпускаемой МП продукции (работ, услуг) по взаимной договоренности включается в план Учредителя отдельной строкой для выделения последнему соответствующих ресурсов, необходимых для выполнения плана.

В этом случае отчетность о деятельности МП отражается в том же порядке отдельной строкой.

4.5. МП осуществляет учет результатов хозяйственной деятельности, ведет бухгалтерскую и статистическую отчетность в порядке, установленном для малых предприятий и несет ответственность за ее достоверность.

4.6. МП отчетывается о результатах хозяйственной деятельности перед Учредителем в порядке, предусмотренном Учредительным договором.

#### **V. Материально-техническое обеспечение МП**

5.1. Материально-техническое обеспечение МП централизованно распределяемыми ресурсами осуществляется через систему оптовой торговли средствами производства по согласованию с территориальными органами Госснаба СССР по месту нахождения МП. При этом МП принимается на снабжение как самостоятельная организация.

При включении в план Учредителя отдельной строкой товаров и услуг, производимых МП, Учредитель осуществляет снабжение МП централизованно распределяемыми ресурсами.

5.2. МП приобретает ресурсы по государственным ценам и тарифам, а также по ценам договоренности.

5.3. МП заключает договора с государственными, кооперативными предприятиями, организациями, учреждениями, общественными организациями, а также гражданами на оказание услуг, выполнение работ, изготовление продукции, необходимых МП для своей деятельности.

## VI. ФИНАНСЫ И КРЕДИТ

6.1. МП самостоятельно производит расчеты с бюджетом в порядке и размерах, установленных действующим законодательством.

6.2. Прибыль, остающаяся в распоряжении МП после расчетов с бюджетом (чистая прибыль), поступает в полное распоряжение МП.

6.3. Сумма прибыли, принадлежащая члену трудового коллектива, определяется советом МП в соответствии с действующим законодательством и образует его вклад.

На сумму вклада по решению совета МП выдаются акции. На вклад (акции) ежегодно выплачиваются дивиденды. Размер прибыли, направляемый на выплату дивидендов, определяется по согласованию администрации и совета МП.

Член трудового коллектива вправе получить сумму своего вклада (стоимость акций) в порядке и в сроки, определяемые совместным решением администрации и совета МП в соответствии с действующим законодательством.

6.4. Социальное и культурно-бытовое обслуживание работников МП осуществляется путем предоставления различных услуг за счет средств фонда производственного и социального развития, а также из других источников.

## VII. Внешнеэкономическая деятельность

7.1. МП осуществляет внешнеэкономическую деятельность в установленном законом порядке в рамках целей и задач, закрепленных в настоящем Уставе.

7.2. Учредитель оказывает МП содействие в осуществлении внешнеэкономической деятельности, изучении рынков сбыта продукции, работ (услуг) на экспорт, поисках партнеров для реализации совместных разработок, организации совместных предприятий и реализации совместных проектов на основе договора о совместной деятельности.

7.3. Руководитель МП представляет интересы МП при осуществлении внешнеэкономических операций, имеет право подписи внешнеторговых сделок по экспорту и импорту и иных договоров. В случаях, когда указанные сделки осуществляются через Учредителя, руководитель МП подписывает документы одновременно с руководителем организации — Учредителя.

7.4. МП несет ответственность за исполнение внешнеторговых сделок и иных договоров, подписанных самостоятельно, всем своим имуществом, на которое в соответствии с действующим законодательством может быть наложено взыскание.

7.5. Учредитель несет ответственность за исполнение внешне-торговых сделок и иных договоров, подписанных совместно с МП, риском своим имуществом, на которое в соответствии с действующим законодательством может быть наложено взыскание.

7.6. МП в установленном порядке принимает участие в создании совместных предприятий с зарубежными партнерами. Учредитель может принимать участие в деятельности созданных совместных предприятий на основании договора с МП частью средств, вложенных учредителем в долю уставного капитала МП в совместном предприятии, либо на иных.

## VIII. Управление МП. Труд и его оплата

8.1. Управление МП осуществляется в соответствии с настоящим Уставом на основе сочетания принципов самоуправления трудового коллектива и прав собственника по хозяйственному использованию своего имущества.

8.2. Управление МП осуществляет руководитель (директор) МП, назначаемый Учредителем.

8.3. Директор действует от имени МП без доверенности, представляет его на всех предприятиях и в организациях, распоряжается имуществом МП и несет ответственность за результаты его работы перед трудовым коллективом, Учредителем и Государством.

8.4. Структура управления МП и его штаты утверждаются директором МП.

8.5. Основной формой осуществления полномочий трудового коллектива МП является общее собрание, которое решает вопросы, отнесенные к его компетенции в соответствии с действующим законодательством. Собрание трудового коллектива правомочно принимать решения, если на нем присутствует более \_\_\_\_\_ членов трудового коллектива. Решения принимаются простым большинством голосов.

8.6. Собрание трудового коллектива собирается не реже одного раза в год. Собрание (конференция) может быть созвано по инициативе руководства МП либо по требованию не менее \_\_\_\_\_ членов трудового коллектива.

8.7. Основные направления производственной и социально-экономической деятельности МП определяются советом МП, избираемым на \_\_\_\_\_ лет.

8.8. Совет МП состоит из \_\_\_\_\_ человек, в том числе из \_\_\_\_\_ человек, выбираемых на общем собрании трудового коллектива МП и представляющих в совете его интересы, и \_\_\_\_\_ человек, назначаемых Учредителем и представляющих интересы собственника имущества.

8.9. Совет МП:

8.9.1. Определяет порядок распределения чистой прибыли, сумму прибыли, принадлежащую каждому члену трудового коллектива.

8.9.2. По представлению директора МП принимает решение о выпуске ценных бумаг МП, а также о покупке ценных бумаг других предприятий и организаций.

8.9.3. Решает вопросы создания и прекращения деятельности филиалов и дочерних предприятий, вхождения МП в ассоциации и объединения и выхода из них.

8.9.4. Принимает решения, касающиеся основных вопросов внешнеэкономической деятельности МП.

8.9.5. Рассматривает конфликтные вопросы, возникающие между руководством МП и трудовым коллективом и принимает меры к их разрешению.

8.9.6. Совет МП решает отнесенные к его компетенции вопросы на своих заседаниях, которые проводятся по мере необходимости.

Решения принимаются \_\_\_\_\_ голосованием  
(открытым либо тайным)

---

(простым большинством голосов, либо на иных условиях)

8.9.7. Работой совета руководит председатель совета, который избирается \_\_\_\_\_ голосованием на заседании совета.  
(открытым, либо тайным)

8.9.8. Вмешательство совета в административно-распорядительную деятельность администрации МП не допускается.

8.10. Формы, системы и размеры оплаты труда устанавливаются МП самостоятельно.

8.11. Должностной оклад и порядок премирования директора МП определяется Учредителем (либо Советом МП).

8.12. Оплата труда работников МП осуществляется не реже одного раза в месяц в соответствии с утвержденными начальником МП положениями.

## **IX. Порядок внесения изменений и дополнений в Устав**

9.1. Все изменения и дополнения в настоящий Устав производятся МП по согласованию с Учредителем в порядке, определенном действующим законодательством.

## **X. Порядок реорганизации и ликвидации МП**

10.1. МП реорганизуется в следующих случаях:  
при слиянии с другим предприятием или при образовании совместного предприятия;

при ликвидации Учредителя как органа, при котором создано МП. В этом случае МП должно в течение двух месяцев определить новую организацию-учредителя.

10.2. МП ликвидируется в следующих случаях:

при систематических нарушениях законодательства Союза ССР, союзной (автономной) республики, настоящего Устава и учредительного договора;

при систематических невыполнениях своих договорных обязательств;

при убыточности предприятия, неспособностью осуществлять эту деятельность в условиях хозяйственного расчета и самофинансирования.

10.3. Реорганизация и ликвидация МП производится с согласия трудового коллектива МП в порядке, установленном Учредительным договором и действующим законодательством.

10.4. Учредитель не несет ответственности по долгам МП, за исключением случаев, предусмотренных Уставом.

10.5. В случае принятия государственным органом, уполномоченным управлять государственным имуществом, решения о реорганизации или ликвидации МП, кроме случаев, когда оно признано несостоятельным (банкротом), трудовой коллектив может потребовать передачу МП в аренду или преобразования его в другое предприятие, основанное на коллективной собственности.

10.6. При ликвидации МП сумма вкладов (стоимость акций) выплачивается членами трудового коллектива (наследникам) из имущества, оставшегося после расчетов с бюджетом и другими кредиторами. Из оставшихся средств работникам МП выплачивается пособие, размер которого определяется советом предприятия.

10.7. Имущество, оставшееся после удовлетворения претензий кредиторов, Учредителя и членов трудового коллектива используется в зависимости от источников его образования — по указанию собственников.

10.8. Расходы, связанные с прекращением деятельности МП в случае ликвидации его, покрываются за счет собственных средств МП, а также средств, полученных от реализации имущества МП по договорным ценам.

**УЧРЕДИТЕЛЬНЫЙ ДОГОВОР**

\_\_\_\_\_ (наименование предприятия (организации)-учредителя)  
 в лице руководителя (директора) \_\_\_\_\_ (указывается базовый правовой документ), именуемое в дальнейшем «Учредитель», с одной стороны, и государственное малое предприятие \_\_\_\_\_ (наименование предприятия) в лице руководителя (директора) \_\_\_\_\_ действующего на основании Устава, именуемое в дальнейшем «МП», с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

**I. Предмет договора**

\_\_\_\_\_ (наименование предприятия (организации)-учредителя) выступает в качестве учредителя государственного малого предприятия \_\_\_\_\_ (наименование)

Взаимоотношения Учредителя и МП строятся на основе равноправия сторон и определяются настоящим договором.

**II. Права и обязанности сторон\***

**2.1. Учредитель имеет право:**

\* В разделе приводится примерный перечень прав и обязанностей сторон. В конкретном договоре он может быть изменен, сокращен, либо дополнен.

- 2.1.1. Получать в первоочередном порядке продукцию (товары, услуги), производимые МП.
- 2.1.2. Принимать участие в разработке, производстве и реализации новых видов продукции (товаров, услуг).
- 2.1.3. Принимать участие в организации и деятельности совместных предприятий с зарубежными партнерами, учрежденных с участием МП.

## 2.2. Учредитель обязан:

2.2.1. Наделить МП Уставным фондом в размере \_\_\_\_\_ руб. из средств своего фонда \_\_\_\_\_, оборотными средствами на сумму \_\_\_\_\_ руб. из средств \_\_\_\_\_ в срок до « \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 19\_\_ г.

2.2.2. Передать МП (с баланса на баланс, в аренду, на иных условиях) материальные ценности (основные фонды, оборудование, инструмент и т. п.) согласно приложению № 1 и настоящему договору.

2.2.3. В случае передачи МП выполнения работ по госзаказу (либо заказов Учредителя) — выделить необходимые материальные ресурсы для его выполнения.

2.2.4. Предоставить МП временную финансовую помощь, подлежащую возврату.

2.2.5. Проводить ревизию финансово-хозяйственной деятельности один раз в год.

2.2.6. Оказывать МП консультационные и иные услуги.

2.2.7. В случае ликвидации МП назначать ликвидационную комиссию и осуществлять контроль за ее работой.

2.3. МП имеет право:

2.3.1. Получать в первоочередном порядке от Учредителя заказы на выполнение работ, услуг.

2.3.2. Приобретать на льготных условиях у Учредителя сырье, материалы, комплектующие, необходимые для выполнения работ (услуг) по заказам Учредителя.

2.3.3. Производить отчисления от прибыли в доход Союзного и республиканского бюджета в соответствии с действующим законодательством.

2.3.4. Производить отчисления в пользу Учредителя в размере \_\_\_\_\_ от прибыли ежеквартально, не позднее « \_\_\_\_\_ » числа месяца, следующего за отчетным кварталом.

## III. Порядок изменения и расторжения договора

3.1. Условия настоящего договора могут быть пересмотрены и дополнены по обоюдному согласию.

3.2. При неисполнении условий настоящего договора одной из сторон, другая сторона вправе расторгнуть договор, предупредив противоположную сторону не позднее, чем за \_\_\_\_\_

до дня расторжения.

3.3. Ликвидация МП производится в случаях, предусмотренных Уставом МП. Права Учредителя в случае ликвидации МП обеспечиваются ликвидационной комиссией, образуемой приказом Учредителя. Ликвидационная комиссия выполняет свои функции в соответствии с действующим законодательством и Уставом МП.

3.4. Спорные вопросы, вытекающие из исполнения сторонами условий договора, подлежат рассмотрению в органах Государственного арбитража.

#### IV. Юридические адреса сторон

4.1. Учредитель: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

4.2. МП: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

Учредитель

МП

\_\_\_\_\_

(подпись руководителя)

\_\_\_\_\_

(подпись руководителя)

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 19 \_\_\_\_ г. « \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 19 \_\_\_\_ г.

**П Р И К А З**

№ \_\_\_\_\_ « \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 19 \_\_\_\_\_ г.

О создании малого государственного предприятия « \_\_\_\_\_ »

В целях \_\_\_\_\_  
(указываются цели создания МП)

и в соответствии с Законом СССР «О предприятиях в СССР»

**П Р И К А З Ы В А Ю:**

1. Образовать на базе \_\_\_\_\_  
(указываются структурная единица,

\_\_\_\_\_ малое государственное предприятие « \_\_\_\_\_ »  
цех, отдел)

2. Утвердить Устав малого государственного предприятия  
« \_\_\_\_\_ ».

3. Назначить директором МГП « \_\_\_\_\_ » тов. \_\_\_\_\_

4. Представить в срок до « \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 19 \_\_\_\_\_ г.  
Устав в Исполком \_\_\_\_\_ Совета народных депутатов для государственной регистрации.

Контроль за деятельностью МГП « \_\_\_\_\_ » возложить на тов. \_\_\_\_\_

Руководитель (директор)  
предприятия (организации)-учредителя\*

\* В случае, когда МГП создается несколькими учредителями, то издается совместный приказ руководителей предприятий (организаций)-учредителей, который может содержать дополнительные пункты, связанные со спецификой взаимоотношений малого предприятия с учредителями.

**ДОГОВОР АРЕНДЫ**

имущества \_\_\_\_\_

(наименование предприятия (организации)-арендодателя)

(наименование предприятия (организации)-арендодателя)

в лице руководителя (директора) тов. \_\_\_\_\_  
(фамилия, имя, отчество)

действующего на основании \_\_\_\_\_  
(Устава, Положения, либо иного доку-

\_\_\_\_\_ именуемое в дальнейшем «Арендодатель» с одной  
\_\_\_\_\_ (имена)

стороны, и \_\_\_\_\_ в лице  
(наименование организации арендаторов)

председателя правления тов. \_\_\_\_\_  
(фамилия, имя, отчество)

действующего на основании решения конференции трудового кол-  
лектива \_\_\_\_\_ о создании  
(наименование предприятия (организации))

организации арендаторов \_\_\_\_\_  
(наименование организации арендаторов)

с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследую-  
щем):

**I. Предмет договора**

1.1. «Арендодатель» предоставляет, а «Арендатор» принимает  
в аренду на срок за плату и на условиях, предусмотренных настоя-  
щим договором, основные фонды и оборотные средства в составе  
и по стоимости, отраженные в приложении № 1 к настоящему  
договору в размере \_\_\_\_\_ руб.

**II. Права и обязанности сторон**

2.1. «Арендодатель» имеет право

2.1.1. Размещать у арендатора заказы на изготовление про-  
дукции, выполнение работ (услуг) на договорной основе.

2.1.2. Принимать участие в деятельности совместных предприя-  
тий с зарубежными партнерами, созданными с участием «Арен-  
датора».

2.2. «Арендодатель» обязан

2.2.1. Обеспечивать «Арендатора» материально-техническими  
ресурсами, необходимыми для выполнения заказов «Аренда-  
дателя».

2.2.2. Оказывать «Арендатору» содействие в материально-тех-  
ническом снабжении, а также сбыте продукции (работ, услуг).

2.2.3. Оказывать «Арендатору» услуги, связанные с внешнеэкономической деятельностью.

**Примечание:** Услуги, оказываемые «Арендодателем», в соответствии с пп. 2.2.2, 2.2.3 при необходимости могут быть платными.

### 2.3. Права «Арендатора»

2.3.1. Осуществлять права владения, пользования и распоряжения имуществом, переданным в аренду, передавать его другим предприятиям и организациям, продавать, обменивать, сдавать в аренду, предоставлять во временное пользование бесплатно, либо взаймы, списывать его с баланса, а также вносить изменения в состав арендованного имущества при условии, что это не влечет за собой уменьшения его стоимости.

2.3.2. Заключать договора на внутрихозяйственную аренду имущества.

2.3.3. Осуществлять хозяйственную деятельность, предусмотренную Уставом, в соответствии с действующим законодательством.

2.3.4. Осуществлять внешнеэкономическую деятельность в соответствии с Уставом в порядке, предусмотренном законодательством.

2.3.5. Вступать на договорных началах в концерны, консорциумы, объединения и ассоциации, а также создавать их.

2.3.6. Выступать в роли Учредителя малых предприятий, а также принимать участие в создании совместных предприятий с зарубежными партнерами.

2.3.7. Разрабатывать и утверждать текущие и перспективные планы, исходя из реального спроса на продукцию (работы, услуги) и рыночной конъюнктуры.

### 2.4. «Арендатор» обязан

2.4.1. Самостоятельно осуществлять воспроизводство и ремонт арендованного имущества в пределах средств, оставляемых в распоряжении «Арендатора» на указанные цели.

2.4.2. Содержать и эксплуатировать принятое в аренду имущество в соответствии с требованиями правил и норм их технической эксплуатации, правил и норм по охране труда и технике безопасности, других нормативных актов.

**Примечание:** Перечень норм, правил и нормативных актов уточняется в зависимости от видов деятельности предприятия.

2.4.3. По окончании действия договора возвратить «Арендодателю» арендованное имущество в стоимостном виде или в натуре. Стоимость подлежащего возврату имущества состоит из стоимости имущества, принятого в аренду, уменьшенной на сумму амортизации на полное восстановление, выплаченной в составе арендной платы и не использованное Арендодателем на восстановление указанного имущества.

**Примечание:** В случае, если амортизационные отчисления не включались в состав арендной платы и не перечислялись «Арендодателю», то стоимость имущества возвращается полностью.

2.4.4. Своевременно и в полном объеме производить расчеты с «Арендодателем» по арендной плате.

2.4.5. Осуществлять учет и отчетность в установленном порядке.

### III. Порядок расчетов

3.1. «Арендатор» перечисляет «Арендодателю» за счет прибыли фиксированную арендную плату в размере \_\_\_\_\_% от стоимости арендованного имущества в сумме \_\_\_\_\_ руб.

3.2. «Арендатор» перечисляет «Арендодателю» фиксированную арендную плату за счет амортизации на полное восстановление в размере \_\_\_\_\_ руб. в год из расчета следующего распределения обязанностей по воспроизводству арендованного имущества: \_\_\_\_\_% работ «Арендодатель», \_\_\_\_\_% работ —

«Арендатор». По результатам работ за год в зависимости от выполненных обязательств, производится перерасчет.

Примечание: В данном пункте могут быть отражены конкретные обязанности сторон по воспроизводству имущества (например, обязательство «Арендодателя» по поставке нового оборудования и т. п.).

3.3. По окончании работ «Арендатор» обязан в случае необходимости произвести за свой счет ремонт арендованного имущества либо выплатить «Арендодателю» его стоимость.

3.4. Арендная плата вносится \_\_\_\_\_  
(ежемесячно либо ежеквартально)

в размере \_\_\_\_\_ от годовой суммы до \_\_\_\_\_ числа месяца, следующего за отчетным.

3.5. Размер арендной платы определяется сторонами совместно и оформляется приложением к настоящему договору.

3.6. В случае, если сумма амортизации на полное восстановление, выплаченная «Арендодателю» в составе арендной платы, достигла стоимости арендованного имущества, «Арендатор» прекращает выплату арендной платы. Указанные суммы амортизации относятся зачет купли-продажи ранее арендованного имущества, право собственности на которое переходит к «Арендатору».

3.7. В случае, если выплаченная в качестве арендной платы амортизация на полное восстановление не используется «Арендодателем» на воспроизводство переданного им в аренду имущества, то размер арендной платы определяется в процентах от стоимости арендованного имущества минус указанные суммы амортизации. Данный перерасчет производится ежегодно, о чем составляется соответствующий дополнительный протокол к договору. Соответственно изменяется и размер арендной платы, уплачиваемой за счет прибыли в качестве арендного процента.

3.8. Имущество, приобретенное за счет собственных средств «Арендатора», является его собственностью с момента приобретения, и арендная плата за это имущество не вносится.

## IV. Ответственность сторон

4.1. Возмещение ущерба, причиненного одной из сторон другой вследствие неисполнения или ненадлежащего исполнения данного договора, производится в порядке, установленном действующим законодательством и не освобождает стороны от выполнения обязательств по договору.

4.2. За несвоевременное перечисление арендной платы «Арендатор» уплачивает пеню в размере \_\_\_\_\_% за каждый просроченный день, начиная со дня, следующего за сроком уплаты, по день фактической уплаты включительно.

## V. Порядок изменения и расторжения договора

5.1. Условия договора могут быть пересмотрены при изменении централизованно устанавливаемых цен на ресурсы и услуги, используемые «Арендатором», а также на услуги, оказываемые «Арендатором» при централизованном изменении правил расчетов с бюджетом, изменении состава организации арендаторов и в случае изменения законодательства, с момента наступления указанных выше обстоятельств.

5.2. Договор может быть расторгнут до истечения сроков его действия или его условия могут быть изменены в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения сторонами условий договора, а также в связи с ликвидацией организации арендаторов.

5.3. Расторжение или изменение договора оформляется сторонами письменно. Предложения одной из сторон о расторжении или изменении договора должны быть рассмотрены другой стороной в \_\_\_\_\_-дневный срок с момента их поступления.

5.4. Все споры, вытекающие из заключения, исполнения, изменения и расторжения настоящего договора, подлежат рассмотрению в органах Госарбитража.

## VI. Срок действия договора

6.1. Настоящий договор действует с \_\_\_\_\_ по \_\_\_\_\_ г.

6.2. В случае, если ни одна из сторон не заявит другой о прекращении договора за месяц до окончания его срока, договор считается пролонгированным на \_\_\_\_\_ лет.

6.3. «Арендатор», добросовестно выполнявший условия настоящего договора, имеет преимущественное право на заключение с ним договора об аренде имущества, ранее сдаваемого ему в аренду.

**«УТВЕРЖДЕН»**

**«Зарегистрирован»**

На конференции трудового  
коллектива организации  
арендаторов

Решением исполкома

Совета народных депутатов

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 19 \_\_\_\_ г.

№ \_\_\_\_\_

Протокол № \_\_\_\_\_

от \_\_\_\_\_ 19 \_\_\_\_ г.

## У С Т А В

### МАЛОГО АРЕНДНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

---

(название)

# 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ

1.1. Малое арендное предприятие \_\_\_\_\_  
(название)

(в дальнейшем МАП) создано организацией арендаторов, образованной коллективом \_\_\_\_\_ решением  
(название предприятия, организации)

конференции трудового коллектива от « \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 19 \_\_\_\_\_ г.  
протокол № \_\_\_\_\_.

1.2. МАП является юридическим лицом, образованным для использования в порядке аренды имущества \_\_\_\_\_  
(название предприятия, организации)  
и осуществления на его базе хозяйственной деятельности

МАП

1.3. МАП действует в соответствии с «Основами законодательства Союза ССР и союзных республик об аренде» (либо на основе соответствующего республиканского нормативного акта) на началах полной хозяйственной самостоятельности, самоокупаемости, самофинансирования, имеет самостоятельный баланс.

1.4. МАП может приобретать имущественные и неимущественные права, быть истцом и ответчиком в суде, арбитраже и третейском суде, заключать хозяйственные и иные договоры.

1.5. МАП отвечает по своим обязательствам принадлежащим ему имуществом, на которое по законодательству Союза ССР и союзной (автономной) республики может быть наложено взыскание. Государство, его органы и организации не отвечают по обязательствам государства, его органов и организаций. Имущество государственного предприятия, переданное в аренду МАП, остается собственностью государства. Продукция, произведенная МАП, а также имущество, приобретенное за счет собственных средств МАП является собственностью организации арендаторов.

1.5. МАП имеет круглую печать и угловой штамп со своими наименованиями\*.

(\* В уставе может быть предусмотрено использование малым предприятием печати и углового штампа предприятия, организации, на базе которого оно создано).

1.7. Юридический адрес МАП: \_\_\_\_\_

## II. Основные цели и задачи. Предмет деятельности МАП.

2.1. Основной целью деятельности МАП является\*: \_\_\_\_\_

(\* Цель должна быть сформулирована по возможности кратко и отражать специфику деятельности МАП).

2.2. Для достижения данной цели МАП решает следующие основные задачи\*\*:

2.2.1. \_\_\_\_\_

2.2.2. \_\_\_\_\_

2.2.3. \_\_\_\_\_

2.2.4. \_\_\_\_\_

и т. д.

\*\* Задачи, которые ставит перед собой коллектив МАП, являются своего рода обоснованием выбора видов деятельности МАП. Круг задач не рекомендуется излишне расширять. В зависимости от конкретных особенностей предприятия в Устав целесообразно вносить не более 3—4 задач).

2.3. Исходя из вышеперечисленных целей и задач предметом деятельности МАП является\*\*\*:

2.3.1. \_\_\_\_\_

2.3.2. \_\_\_\_\_

2.3.3. \_\_\_\_\_

\*\*\* Предметом деятельности МАП могут являться любые виды деятельности, не запрещенные действующим законодательством. Однако, при этом необходимо учитывать, что предмет деятельности должен отражать цели и задачи МАП, его профиль (основной вид деятельности). При выборе видов деятельности, включаемых в Устав, необходимо учитывать рыночную конъюнктуру, степень доступности ресурсов, интеллектуальные и технические возможности будущего МАП.

## III. Имущество и средства МАП

3.1. Имущество МАП составляют основные и оборотные средства, а также иные материальные ценности и ресурсы, арендованные у \_\_\_\_\_, а также приобретенные на собственные средства.

3.2. Денежные средства МАП хранятся на счета МАП, открываемых в отделениях банка а соответствии с настоящим Уставом.

3.3. Для привлечения дополнительных денежных средств на цели совершенствования и расширения производства, социального развития трудового коллектива МАП выпускает акции и иные ценные бумаги.

3.4. МАП осуществляет право владения, пользования и распоряжения имуществом, переданным ему в аренду, может передавать его иным предприятиям, организациям, продавать, обменивать, сдавать в аренду, предоставить во временное пользование бесплатно, либо взаймы, а также списывать его с баланса, если оно изношено или морально устарело, вносить изменения в состав арендованного имущества при условии, что все это не влечет за собой уменьшения его стоимости.

#### **IV. Планирование и отчетность МАП**

4.1. МАП самостоятельно осуществляет хозяйственную деятельность, исходя из реального потребительского спроса в пределах направлений своей деятельности, предусмотренных уставом.

4.2. Планы хозяйственной деятельности формируются МАП самостоятельно, на основе заключенных договоров и заказов потребителей, исходя из потребительского спроса и рыночной конъюнктуры.

4.3. МАП осуществляет учет результатов хозяйственной деятельности, ведет бухгалтерскую и статистическую отчетность в порядке, установленном для малых предприятий и несет ответственность за ее достоверность.

#### **V. Материально-техническое обеспечение МАП**

5.1. Материально-техническое обеспечение МАП осуществляется через систему оптовой торговли. При выполнении МАП госзаказов выделение ресурсов осуществляется централизованно.

5.2. МАП приобретает ресурсы по государственным ценам и тарифам, а также по ценам договоренности.

5.2. МАП заключает договора с государственными, кооперативными, арендными предприятиями, организациями, учреждениями, общественными организациями, а также гражданами на оказание услуг, выполнение работ, изготовление продукции, необходимых МАП для своей деятельности.

#### **VI. Финансы и кредит**

6.1. МАП самостоятельно производит расчеты с бюджетом в порядке и размерах, установленных действующим законодательством.

6.2. Прибыль, остающаяся в распоряжении МАП после расчетов с бюджетом и арендодателем, поступает в собственность трудового коллектива МАП. МАП самостоятельно определяет направления использования прибыли.

## VII. Внешнеэкономическая деятельность

7.1. МАП осуществляет внешнеэкономическую деятельность в установленном законом порядке в рамках целей и задач, закрепленных в настоящем уставе.

7.2. Руководитель МАП представляет интересы МАП при осуществлении внешнеэкономических операций, имеет право подписи внешнеэкономических сделок по экспорту и импорту; иных договоров.

7.3. МАП несет ответственность за исполнение внешнеэкономических сделок и иных договоров всем своим имуществом, на которое в соответствии с действующим законодательством может быть наложено взыскание.

7.4. МАП в установленном порядке принимает участие в создании совместных предприятий с зарубежными партнерами.

## VIII. Органы управления МАП

8.1. Высшим органом управления МАП является конференция арендаторов, которая избирает правление и его председателя — директора МАП.

8.2. Конференция проводится не реже одного раза в год. Внеочередная конференция созывается по требованию не менее 1/4 от численности членов организации арендаторов или по предложению правления. Конференция созывается правлением не позже, чем через месяц после возникновения оснований для ее созыва. Конференция считается правомочной при присутствии на ней не менее 2/3 от числа делегатов конференции.

Норма представительства устанавливается на каждой конференции для последующей. Конференция принимает решение простым большинством голосов открытым или тайным голосованием.

8.3. Конференция:

принимает Устав МАП, вносит в него изменения;

избирает правление, председателя — директора МАП сроком

на \_\_\_\_\_ лет;

принимает решение о ликвидации организации арендаторов; принимает решение о вступлении МАП в концерны, консорциумы, ассоциации, объединенные организации арендаторов и иные объединения и выходе из указанных организационных структур; утверждает перспективные планы развития и отчеты об их исполнении;

принимает решение о создании долевого фонда организации арендаторов и порядке его использования;

решает другие вопросы, вынесенные на конференцию.

8.4. Правление:

в период между конференциями осуществляет полномочия конференции, за исключением полномочий, отнесенных к исключительной компетенции конференции;

утверждает должностной оклад председателю предприятия — директору МАП, утверждает положение о порядке материального стимулирования председателя правления — директора МАП.

8.5. Правление собирается не реже одного раза в квартал или по требованию одного из членов правления.

8.6. Председатель правления — директор МАП избирается на конференции из числа как членов организации арендаторов, так и иных лиц, соответствующих квалифицированным требованиям. Выдвижение кандидатуры для выборов председателя — директора МАП производится любым членом организации арендаторов, в том числе и путем самовыдвижения. Председатель правления — директор МАП отзывается с должности в аналогичном порядке.

8.7. Председатель правления — директор МАП:

осуществляет руководство и обеспечивает безубыточную хозяйственно-экономическую деятельность МАП;  
организует работу правления;  
утверждает структуру МАП, штатное расписание, положения об оплате труда и материальном стимулировании, принимает на работу и увольняет членов организации арендаторов;  
распоряжается имуществом МАП, является распорядителем представляет интересы МАП без доверенности, заключает от его имени договоры, подписывает доверенности;  
открывает счета в банках;  
утверждает планы работы и отчеты о проделанной работе правления.

8.8. Председатель правления — директор МАП подотчетен конференции и правлению.

8.9. Заместители директора МАП назначаются председателем правления — директором МАП по согласованию с правлением из числа специалистов, имеющих соответствующую квалификацию. Заместители председателя правления назначаются председателем правления — директором МАП из числа заместителей директора, входящих в состав правления, по согласованию с правлением. Они освобождаются от должности в аналогичном порядке.

8.10. Руководители служб, подразделений и отделов назначаются председателем правления — директором МАП из числа специалистов, имеющих соответствующую квалификацию, по согласованию с правлением.

## IX. Порядок изменений и дополнений в Устав

9.1. Все изменения и дополнения в настоящий Устав принимаются на конференции трудового коллектива организации арендаторов и регистрируются исполкомом \_\_\_\_\_ Совета народных депутатов.

## X. Порядок ликвидации МАП

10.1. МАП ликвидируется в следующих случаях:

10.1.1. При убыточности его производственно-хозяйственной деятельности.

10.1.2. При прекращении или непродлении действия договора об аренде имущества.

10.1.3. В случае выкупа коллективом арендованного имущества.

10.2. Решение о прекращении деятельности МАП и порядок его ликвидации принимается конференцией.

10.3. Для ликвидации МАП создается ликвидационная комиссия, которая определяет сроки и порядок ликвидации, вопросы правопреемственности, порядок выполнения обязательств МАП.

10.4. При ликвидации МАП между членами трудового коллектива распределяются в виде наличных денег стоимость имущества, превышающая стоимость арендованного имущества. Порядок распределения указанной стоимости имущества определяется решением конференции организации арендаторов.

Зарегистрирован решением  
исполкома \_\_\_\_\_

**УТВЕРЖДЕН**

Совета народных депутатов

собранием участников

\_\_\_\_\_ г.  
[город, область, край]

« \_\_\_\_\_ » \_\_\_\_\_ 19\_\_ г.

Регистрационный № \_\_\_\_\_

**ПРИМЕРНЫЙ УСТАВ  
общества с ограниченной ответственностью**

\_\_\_\_\_ (наименование общества)

1. Общество \_\_\_\_\_ создается как общество с ограниченной ответственностью (в дальнейшем именуется общество).

2. Участниками общества (в дальнейшем именуемыми участниками) являются: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

Местонахождение общества: \_\_\_\_\_ (адрес)

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

4. Общество создается для: \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

5. Для обеспечения деятельности общества за счет вкладов участников образуется уставной фонд в размере \_\_\_\_\_

(не менее 50 000 рублей)

В образовании фонда участвуют:

(участники, из доля в уставном фонде)

6. Общество приобретает права юридического лица с момента его регистрации исполкомом \_\_\_\_\_ районного, городского, районного в городе Совета народных депутатов

Общество вправе от своего имени заключать договоры, приобретать имущественные и личные неимущественные права и нести обязанности, быть истцом и ответчиком в суде, арбитраже и третейском суде. Общество имеет печать и бланки со своим наименованием.

Общество руководствуется в своей деятельности действующим законодательством СССР и республик, учредительным договором и настоящим уставом.

7. Участники не отвечают по обязательствам общества, а общество не отвечает по обязательствам участников.

Участники несут убытки в пределах их вкладов. Участники, не полностью внесшие вклады, отвечают по обязательствам общества невнесённой частью вклада в случае \_\_\_\_\_

8. Общество может создавать дочерние предприятия, филиалы и представительства.

Филиалы и представительства общества действуют от его имени на основании положений о них, утверждаемых обществом, а дочерние предприятия — на основании утверждаемых обществом уставов.

9. Чистая прибыль общества, образуемая в соответствии с установленным порядком, после уплаты налогов, предусмотренных законодательством, подлежит распределению между участниками

по итогам работы за год \_\_\_\_\_

пропорционально долям участников

\_\_\_\_\_ в уставном фонде общества или иным способом,

\_\_\_\_\_ предусмотренным учредительным договором

10. Общество создает резервный фонд в размере \_\_\_\_\_

не менее

15% уставного фонда.

Резервный фонд формируется за счет отчислений от чистой прибыли до достижения фондом указанного размера.

Размер ежегодных отчислений в резервный фонд составляет

\_\_\_\_\_ чистой прибыли общества.

не менее 5%

11. Высшим органом управления общества является собрание участников. Оно состоит из участников или их представителей. В

высший орган общества входят \_\_\_\_\_ представителя трудового

коллектива общества.

Представители участников назначаются ими \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ постоянно или на определенный срок

Участник вправе в любое время заменить своего представителя в собрании участников, поставив в известность других участников.

Участник общества вправе передать свои полномочия в собрании другому участнику или представителю другого участника общества.

Участники обладают количеством голосов, пропорциональным размеру их долей в уставном фонде.

В случаях, когда решением собрания участников могут быть непосредственно затронуты интересы лишь одного или нескольких участников, а частности, при рассмотрении вопроса об исключении участника из общества, эти участники или их представители в голосовании не участвуют.

Собрание участников избирает своего председателя (по решению участников может быть предусмотрена поочередность председательствования участников) представителей участников (в алфавитном порядке).

12. К исключительной компетенции собрания участников относятся:

а) определение основных направлений деятельности общества, утверждение его планов и отчетов об их выполнении;

б) изменение устава;

Председатель собрания участников общества организует ведение протокола. Книга протокола должна быть в любое время представлена участникам. По их требованию должны выдаваться удостоверенные выписки из книги или протокола.

14. Собрание участников созывается не реже \_\_\_\_\_  
два раза в год

Внеочередные собрания участников созываются председателем, если этого требуют интересы общества в целом \_\_\_\_\_  
указываются

конкретные обстоятельства, о которых договорились участники.

Собрание участников должно быть созвано также по требованию исполнительного органа или ревизионной комиссии.

Участники общества, обладающие в совокупности более чем 20 процентами голосов, вправе требовать созыва внеочередного собрания участников в любое время и по любому поводу. Если в течение 20 дней председатель не выполнил указанное требование, они вправе сами созвать собрание участников.

Собрание участников не вправе принимать решения по вопросам, не включенным в повестку дня. Повестка дня рассылается не менее чем за 20 дней до начала собрания.

15. В обществе создается исполнительный орган: коллегиальный (дирекция) или единоличный (директор), осуществляющий текущее руководство деятельностью общества. Дирекцию возглавляет \_\_\_\_\_  
первый директор.

Дирекция (директор) решает все вопросы деятельности общества, кроме тех, которые входят в исключительную компетенцию собрания участников. Собрание участников может вынести решение о передаче части принадлежащих ему прав в компетенцию дирекции (директора).

Дирекция (директор) подотчетна собранию участников и организует выполнение его решений. Она не вправе принимать решения, обязательные для участников общества.

Директор вправе без доверенности осуществлять действия от имени общества. По договоренности участников в уставе может быть предусмотрено наделение этим правом других членов дирекции.

Директор не может быть одновременно председателем собрания участников общества.

16. Контроль за деятельностью дирекции (директора) общества осуществляется ревизионной комиссией, создаваемой собранием участников общества из их числа и представителей трудового коллектива в количестве \_\_\_\_\_ человек. Члены дирекции (директор) не могут быть членами ревизионной комиссии.

Проверка деятельности дирекции (директора) производится ревизионной комиссией по поручению собрания участников, по собственной инициативе либо по требованию участников. Ревизионная комиссия вправе требовать от должностных лиц общества предоставления ей всех необходимых материалов, бухгалтерских или иных \_\_\_\_\_  
документов и личных объяснений.

Ревизионная комиссия направляет \_\_\_\_\_  
ею проверок собранию участников общества.

в) избрание и отзыв членов исполнительного органа и ревизионной комиссии;

г) утверждение годовых результатов деятельности общества, включая его филиалы, утверждение отчетов и заключений ревизионной комиссии, порядка распределения прибыли, определение порядка покрытия убытков;

д) создание, реорганизация и ликвидация дочерних предприятий, филиалов и представительств, утверждение положений (уставов) в них;

е) вынесение решений о привлечении к имущественной ответственности должностных лиц общества;

ж) утверждение правил процедуры и других внутренних документов общества, определение организационной структуры общества;

з) определение условий оплаты труда должностных лиц общества, его филиалов и представительств;

и) утверждение договоров, заключенных на сумму свыше

\_\_\_\_\_ рублей;

к) принятие решения о прекращении деятельности общества, назначение ликвидационной комиссии, утверждение ликвидационного баланса;

л) установление размера, формы и порядка внесения участниками дополнительных взносов;

м) решение вопроса о приобретении обществом доли участников;

н) исключение участника из общества.

Единогласие в высшем органе необходимо при решении вопросов, перечисленных в пунктах «а», «б» и «и» настоящего пункта.

По всем остальным вопросам решения принимаются простым большинством голосов.

13. Собрание участников общества, как правило, решает вопросы на своих заседаниях. В случаях \_\_\_\_\_

г

указываются конкретные

\_\_\_\_\_ случаи либо дается отсылка к правилам процедуры

\_\_\_\_\_ допускается принятие решения опросом.

В этом случае проект решения рассылается участникам, которые должны письменно сообщить о своей позиции. В течение 10 дней с момента получения информации от последнего из них все они должны быть уведомлены председателем о принятом решении. Решение опросом считается принятым при отсутствии возражения хотя бы одного из участников.

Собрание участников считается правомочным, если на нем присутствуют участники (представители участников), обладающие в совокупности более чем 60 процентов голосов, а по вопросам, требующим единогласия, — все участники.

Любой из участников вправе требовать рассмотрения вопроса на собрании участников при условии, что он был поставлен им не позднее чем за 25 дней до начала собрания.

Ревизионная комиссия составляет заключение по годовым отчетам и балансам. Без заключения ревизионной комиссии собрание участников общества не вправе утверждать баланс.

Ревизионная комиссия обязана потребовать внеочередного созыва собрания участников, если возникла угроза существенным интересам общества или выявлены злоупотребления должностных лиц общества.

17. Участники общества имеют право:  
участвовать в управлении делами общества;  
получать часть прибыли от деятельности общества;  
получать полную информацию о деятельности общества, знакомиться с данными бухгалтерского учета, отчетности и другой

документацией

---

могут быть указаны и другие права

Участники имеют прим.ущественное право на получение продукции (работ, услуг), производимой обществом.

18. Участники общества обязаны:  
вносить вклады в порядке и размерах, предусмотренных учредительным договором и настоящим уставом;  
не разглашать конфиденциальную информацию о деятельности общества;

вносить дополнительные взносы в размере, способом и в порядке, предусмотренными решениями собрания;

соблюдать положения учредительных документов;

исполнять принятые на себя в установленном порядке обязательства по отношению к обществу;

оказывать обществу содействие в осуществлении им своей деятельности

---

могут быть указаны и другие обязанности

19. Участник общества может с согласия остальных участников уступить свою долю (часть доли) одному или нескольким участникам. По договоренности участников доля может быть уступлена участником третьим лицам. Участники общества пользуются преимущественным правом приобретения доли (части доли) уступающего участника

---

пропорционально их долям в уставном фонде общества или

в ином размере, о котором договорились участники

---

Передача доли (части доли) третьим лицам возможна только после полного внесения вклада выбывающим участником.

При передаче доли (части доли) третьему лицу происходит одновременный переход к нему соответствующих прав и обязанностей, принадлежащих участнику, уступающему ее полностью или частично.

Доля участника после полного внесения им вклада может быть приобретена самим обществом. В этом случае оно обязано реализовать ее другим участникам или третьим лицам в срок не более одного года. В течение этого периода распределение прибыли, а также голосование и определение кворума в высшем органе производится без учета приобретенной обществом доли.

20. Участник общества, систематически не выполняющий или ненадлежащим образом исполняющий обязанности, либо препятствующий своими действиями достижению целей общества, может быть исключен из общества на основе единогласно принятого решения собрания участников общества. При этом участник (его представитель) в голосовании не участвует.

21. Участник общества вправе обращаться в государственный арбитраж либо в суд с заявлением о признании недействительным решения собрания участников, вынесенного в нарушение закона или учредительных документов, при условии, что такое решение принято в отсутствие участника (его представителя), либо он или его представитель остался при вынесении решения в меньшинстве, либо был намеренно введен в заблуждение относительно существа решения.

22. Деятельность общества прекращается:

- а) по решению собрания участников;
- б) по другим основаниям, предусмотренным законодательством Союза ССР и республик;

в)

могут быть указаны другие основания, о которых

---

договаривались участники

23. Прекращение деятельности общества происходит путем реорганизации (слияния, присоединения, разделения, выделения, преобразования) или ликвидации.

Ликвидация общества производится назначенной им ликвидационной комиссией, а в случаях прекращения деятельности общества по решению государственного арбитража или суда — ликвидационной комиссией, назначаемой этими органами.

С момента назначения ликвидационной комиссии к ней переходят полномочия по управлению делами общества. Ликвидационная комиссия оценивает наличное имущество общества, выявляет его дебиторов и кредиторов и рассчитывается с ними, принимает меры к оплате долгов общества третьим лицам, а также его участникам, составляет ликвидационный баланс и представляет его собранию участников.

24. Имеющиеся у общества денежные средства, включая выручку от распродажи его имущества при ликвидации, после расчетов с бюджетом, по оплате труда работников общества, кредиторами и выполнения обязательств перед держателями облигаций, выпущенных обществом, распределяются ликвидационной комиссией между участниками

---

пропорционально из долям в уставном фонде или в ином

---

порядка, о котором договаривались участники

Имущество, переданное обществу участником в пользование, возвращается в натуральной форме без вознаграждения.

25. Ликвидация считается завершенной, а общество прекратившим свою деятельность с момента внесения записки об этом в реестр государственной регистрации.

Ликвидационная комиссия несет имущественную ответственность за ущерб, причиненный ею обществу, его участникам, а также третьим лицам в соответствии с гражданским законодательством.

**ПРИМЕРНЫЙ УЧРЕДИТЕЛЬНЫЙ ДОГОВОР  
О СОЗДАНИИ ОБЩЕСТВА С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ**

« \_\_\_\_\_ »  
наименование общества

\_\_\_\_\_ 19 \_\_\_\_ г.  
населенный пункт

\_\_\_\_\_  
наименование организации

\_\_\_\_\_ Т. \_\_\_\_\_  
должность Ф. И. О.

действующего на основании \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ в лице\*  
наименование организации

\_\_\_\_\_ Т. \_\_\_\_\_  
должность Ф. И. О.

действующего на основании \_\_\_\_\_, и граждан

\_\_\_\_\_ договорились  
Ф. И. О.; место жительства

о нижеследующем:

1. Стороны согласились создать общество с ограниченной ответственностью « \_\_\_\_\_ », именуемое в дальнейшем  
наименование

шем «общество»,

\_\_\_\_\_ предмет деятельности

Местонахождение общества: \_\_\_\_\_  
адрес

2. Общество создается в целях:

3. Общество приобретает права юридического лица с момента его регистрации исполкомом \_\_\_\_\_ районного, городского, районного в городе Совета народных депутатов

\_\_\_\_\_ город, область, край

4. Имущество общества образуется из долевых взносов его участников (уставный фонд, продукция, произведенной обществом в результате хозяйственной деятельности, полученных доходов, а также иного имущества, приобретенного им по другим основаниям, допускаемым законодательством.

5. Для обеспечения деятельности общества за счет вкладов участников образуется уставный фонд в размере \_\_\_\_\_ не менее 50 000

рублей.

В образовании уставного фонда участвуют:

\_\_\_\_\_ участники, размер их долей в уставном фонде,

\_\_\_\_\_ вклады — деньгами, имуществом, правом пользования

\_\_\_\_\_ имуществом и т. д., сроки и порядок внесения вкладов

При этом денежные средства вносятся на расчетный счет

\_\_\_\_\_ № расчетного счета участника

Банковское учреждение выдает учредителям соответствующие документы, подтверждающие внесение средств.

В десятидневный срок после регистрации общества эти средства перечисляются на расчетный счет общества. В случае не-

своевременного перечисления участник, держащий указанные средства на расчетном счете, уплачивает обществу пеню в размера

\_\_\_\_\_ процентов за каждый день просрочки, но не более

\_\_\_\_\_ процентов всей суммы, подлежащей перечислению.

В том случае, если были переданы имущество или документы об имущественных правах (в счет вкладов), то эти ценности и документы передаются в тот же срок обществу.

6. К моменту регистрации общества каждый из участников обязан внести не менее 30 процентов указанного вклада. Частичное внесение вклада подтверждается соответствующими документами, выданными банковским учреждением.

Участник должен полностью внести свой вклад не позднее года после регистрации общества. В случае неуплаты в установленный срок участник уплачивает за время просрочки 10 процентов годовых с недовнесенной суммы.

Участнику общества, полностью внесшему свой вклад, выдается свидетельство, которое не является ценной бумагой.

Оценка материальных ценностей, вносимых участниками в

счет вкладов \_\_\_\_\_

указывается порядок оценки, о котором договори-

лись участники

7. Участники общества имеют право:

участвовать в управлении делами общества;

получать часть прибыли от деятельности общества;

получать полную информацию о деятельности общества, знакомиться с данными бухгалтерского учета, отчетности и другой документацией:

\_\_\_\_\_ могут быть указаны и другие права

Участники имеют преимущественное право на получение продукции (работ, услуг), производимой обществом.

8. Участники общества обязаны:

вносить: вклады в порядке и размерах, предусмотренных настоящим договором и уставом общества;

не разглашать конфиденциальную информацию о деятельности общества;

вносить дополнительные взносы в размере, способом и в порядке, предусмотренными решениями собрания;

соблюдать положения учредительных документов;

исполнять принятые на себя в установленном порядке обязательства по отношению к обществу;

оказывать обществу содействие в осуществлении им своей

деятельности \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ могут быть указаны и другие обязанности

9. Убытки общества возмещаются за счет резервного фонда, а в случаях, если средств резервного фонда не хватает, за счет других средств, имеющихся в обществе, а при недостатке этих средств — за счет реализации имущества общества или дополнительных взносов.

10. Чистая прибыль общества, образуемая в соответствии с установленным порядком после уплаты налогов, предусмотренных законодательством, подлежит распределению между участниками по итогам работы за год \_\_\_\_\_

пропорционально долям

\_\_\_\_\_ участников в уставном фонде общества или иным способом,

\_\_\_\_\_ о котором договорились участники общества

11. Общество создает резервный фонд в размере \_\_\_\_\_  
не менее

\_\_\_\_\_ 15% уставного фонда

Резервный фонд формируется за счет отчислений от прибыли до достижения фондом указанного размера.

Размер ежегодных отчислений в резервный фонд составляет

\_\_\_\_\_ чистой прибыли общества.

\_\_\_\_\_ не менее 5%

12. Высшим органом управления общества является собрание участников. Оно состоит из участников или их представителей.

В высший орган общества входят \_\_\_\_\_ представители трудового коллектива общества.

Представители участников назначаются ими \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ постоянно или на определенный срок

13. Участники обладают количеством голосов \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ пропорционально размеру их долей в уставном фонде или иным

\_\_\_\_\_ способом, о котором договорились участники

своевременного перечисления участник, державший указанные средства на расчетном счете, уплачивает обществу пени в размерах

\_\_\_\_\_ процентов за каждый день просрочки, но не более \_\_\_\_\_ процентов всей суммы, подлежащей перечислению.

В том случае, если были переданы имущество или документы об имущественных правах (в счет вкладов), то эти ценности и документы передаются в тот же срок обществу.

6. К моменту регистрации общества каждый из участников обязан внести не менее 30 процентов указанного вклада. Частичное внесение вклада подтверждается соответствующими документами, выданными банковским учреждением.

Участник должен полностью внести свой вклад не позднее года после регистрации общества. В случае неуплаты в установленный срок участник уплачивает за время просрочки 10 процентов годовых с недовнесенной суммы.

Участнику общества, полностью внесшему свой вклад, выдается свидетельство, которое не является ценной бумагой.

Оценка материальных ценностей, вносимых участниками в счет вкладов \_\_\_\_\_

указывается порядок оценки, о котором договори-

лись участники

7. Участники общества имеют право:  
участвовать в управлении делами общества;  
получать часть прибыли от деятельности общества;  
получать полную информацию о деятельности общества, знакомиться с данными бухгалтерского учета, отчетности и другой документацией:

могут быть указаны и другие права

Участники имеют преимущественное право на получение продукции (работ, услуг), производимой обществом.

8. Участники общества обязаны:  
вносить вклады в порядке и размерах, предусмотренных настоящим договором и уставом общества;  
не разглашать конфиденциальную информацию о деятельности общества;  
вносить дополнительные взносы в размере, способом и в порядке, предусмотренными решениями собрания;  
соблюдать положения учредительных документов;  
исполнять принятые на себя в установленном порядке обязательства по отношению к обществу;  
оказывать обществу содействие в осуществлении им своей

деятельности \_\_\_\_\_

могут быть указаны и другие обязанности

9. Убытки общества возмещаются за счет резервного фонда, а в случаях, если средств резервного фонда не хватает, за счет других средств, имеющихся в обществе, а при недостатке этих средств — за счет реализации имущества общества или дополнительных взносов.

10. Чистая прибыль общества, образуемая в соответствии с установленным порядком после уплаты налогов, предусмотренных законодательством, подлежит распределению между участниками

по итогам работы за год \_\_\_\_\_  
пропорционально долям

\_\_\_\_\_   
участников в уставном фонде общества или иным способом,

\_\_\_\_\_   
о котором договорились участники общества

11. Общество создает резервный фонд в размере \_\_\_\_\_  
не менее

\_\_\_\_\_   
15% уставного фонда

Резервный фонд формируется за счет отчислений от прибыли до достижения фондом указанного размера.

Размер ежегодных отчислений в резервный фонд составляет

\_\_\_\_\_ чистой прибыли общества.  
не менее 5%

12. Высшим органом управления общества является собрание участников. Оно состоит из участников или их представителей.

В высший орган общества входят \_\_\_\_\_ представители трудового коллектива общества.

Представители участников назначаются ими \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_   
постоянно или на определенный срок

13. Участники обладают количеством голосов \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_   
пропорционально размеру их долей в уставном фонде или иным

\_\_\_\_\_   
способом, о котором договорились участники

14. Деятельность общества прекращается:

- а) по решению собрания участников;
- б) по другим основаниям, предусмотренным законодательством Союза ССР и союзных республик;

в) \_\_\_\_\_

могут быть указаны другие основания, в которых

\_\_\_\_\_ договорились участники

15. Настоящий договор вступает в силу с даты его подписания участниками или уполномоченными представителями участников.

Договор заключается сроком на \_\_\_\_\_ лет.

16. Настоящий договор составлен в \_\_\_\_\_ экземплярах, по одному для каждого участника и один экземпляр передается в исполнительный орган общества.

Участники:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ подпись

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ подпись

# ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава I. Значение малого бизнеса в условиях становления рыночных отношений	4
1.1. Зарождение и развитие «малого бизнеса»	4
1.2. Что мы ждем от малых предприятий?	22
1.3. Сущность и задачи создания малых предприятий в современных условиях	31
1.4. Рыночная экономика и «малый бизнес»	34
Глава II. Место малых предприятий в экономической системе	41
2.1. Классификация предприятий. Определение крупных, средних и малых предприятий	41
2.2. Пути образования и формы малых предприятий и их взаимодействие с крупными за рубежом	47
2.3. Виды малых предприятий в СССР	56
Глава III. Внешние и внутренние условия функционирования малых предприятий	62
3.1. Государственная поддержка мелкого бизнеса за рубежом	62
3.2. Какие условия необходимы для широкого развития малого бизнеса в СССР?	76
3.3. Что нужно для создания малых предприятий	86
Заключение	101
Приложения	107

Герольд Александрович Краюхин,  
Александр Давидович Гурорье,  
Мурат Акрамович Икрамов,  
Татьяна Александровна Кускова

**МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНКА**

Заведующая редакцией А. М. Бичерова  
Редактор Л. В. Шистер  
Художественный редактор С. Гиленко  
Технический редактор Т. Бахтияров  
Корректор С. Латылова  
ИБ 5574

Изд-во «Узбекистон», 700000, Ташкент, ул. Навоий, 30.  
Сдано в набор 3.04.91. Подписано в печать 4.06.91.  
Формат 60x84<sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Бумага газетная  
Гарнитура литературная. Печать офсетная. Объем 12 печ. л.  
Тираж 50000 экз. Заказ № 3135. Цена 15 руб.

---

Ломоносовская типография Лениздат.  
189510, г. Ломоносов, пр. Юного ленинца, 9.



Герольд Александрович Краюхин,  
Александр Давидович Гурорье,  
Мурат Акрамович Икрамов,  
Татьяна Александровна Кускова

**МАЛЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ В УСЛОВИЯХ РЫНКА**

Заведующая редакцией А. М. Бичерова  
Редактор Л. В. Шистер  
Художественный редактор С. Гиленко  
Технический редактор Т. Бахтияров  
Корректор С. Латыпова  
ИБ 5574

Изд-во «Узбекистон», 700000, Ташкент, ул. Навоий, 30.  
Сдано в набор 3.04.91. Подписано в печать 4.06.91.  
Формат 60x84<sup>1</sup>/<sub>16</sub>. Бумага газетная  
Гарнитура литературная. Печать офсетная. Объем 12 печ. л.  
Тираж 50000 экз. Заказ № 3135. Цена 15 руб.

---

Ломоносовская типография Ленуприздата.  
189510, г. Ломоносов, пр. Юного лекника, 9.

15 руб.

БУХ. ОДТ. «УЗНИТОВ»  
НОВАЯ ЦЕНА  
17 руб. 31 коп.