

РАЗВИТИЕ АРЕНДНЫХ ОТНОШЕНИЙ

Белов Г.Н.,

Белова Т.Г.

Аренда представляет собой основанное на договоре срочное возмездное владение и использование природных ресурсов, /включая землю/ и имущества, /в том числе предприятий/, необходимые арендатору для самостоятельного осуществления хозяйственной и другой деятельности. Аренда допускается во всех отраслях народного хозяйства применительно ко всем формам собственности, за исключением групп предприятий /объединений/ и видов имущества, оговоренных законодательством СССР и союзных республик.

Право сдачи имущества в аренду принадлежит собственнику или уполномоченным им органом. Землю в аренду сдают соответствующие Советы народных депутатов.

Арендаторами могут быть граждане СССР и зарубежных стран, советские и иностранные юридические лица, коллективы предприятий, /в том числе совместных/ и их подразделений, международные организации и иностранные государства.

Развитие арендных отношений в промышленности началось "снизу", по инициативе трудовых коллективов. Несколько позже, используя опыт такой работы, компетентными органами были разработаны соответствующие регламентирующие этот процесс методические и директивные документы, на основе которых продолжалось развитие арендных отношений в различных отраслях промышленности, в том числе а в перерабатывающей промышленности АПК.

С целью совершенствования форм подряда Госкомтруд СССР и Секретариат ВЦСПС одобрил "Временные рекомендации по применению

арендного подряда на предприятиях /объединения/ и в организациях производственных отраслей народного хозяйства".

В соответствии с этими рекомендациями, учитывая специфику, действуют цехи, участки, бригады и другие подразделения многих промышленных предприятий, в частности, Ленинградского мясоперерабатывающего завода № 3, первым перешедший на арендный подряд как промышленное госпредприятие в агропромышленном комплексе. Разработаны материалы арендного подряда на Запорожском и Днепропетровском масложиркомбинатах, других предприятиях АПК Украины.

Коллективы подрядных подразделений арендуют на определенный длительный срок /до 5 и более лет/ у предприятия оборудование, производственные помещения, другие средства производства и практически становятся их хозяином, приобретая самостоятельность в организации труда и производства, элементы самоуправления.

Свои взаимоотношения с администрацией предприятия подрядные коллективы подразделения строят на основе арендных договоров. В них предусматривается заказ предприятия на выполнение в определенные сроки объемов работ в заданной номенклатуре и качестве, а также устанавливается взаимная экономическая ответственность за выполнение договора между администрацией и подрядным коллективом. В договоре определены обязательства администрации по обеспечению подрядного коллектива сырьем, материалами, полуфабрикатами, а также по повышению технического уровня производства и улучшению условий труда. К договору прилагаются разработанные внутрихозяйственные расчетные цены на производимую продукцию, полуфабрикаты, оказываемые услуги и планово-учетные цены на используемое сырье, другие материальные ресурсы, услуги смежных производств. По этим ценам определяются объемы работ подрядчика /расчетные/ и его затраты /планово-учетные/. В расчетной цене учитываются все необходимые производственные затраты подрядчика

/денежно-материальные затраты, арендная плата, средства на оплату труда/. При этом возможен также учет /по согласованию сторон/ определенного уровня прибыльности выполняемых работ и услуг подрядчикам. Расчетные /договорные/ цены определяются, как правило, на весь срок подряда. Их корректировка возможна при изменении условий производства при согласовании обеих сторон /подрядчика и администрации/.

За пользование основными средствами производства подрядчик вносит заказчику соответствующую арендную плату, согласованную между ними и включающую в себя расходы заказчика как собственника этого имущества /она может не устанавливаться/.

Подрядчик содержит арендуемые средства производства в надлежащем порядке и использует их по назначению, принимая эти средства на коллективную материальную ответственность и возмещая их потерю или порчу по его вине за счет своего расчетного дохода.

Для расчетов с заказчиком и другими подразделениями руководителю подрядчика на год выдается лимитированная чековая книжка, чеками которой подтверждаются все выполненные им заказы и затраты на производство. Чековых книжек может быть и несколько: отдельно на материальные затраты, на оплату труда, для отражения движения основных средств и другие. На указанных выше предприятиях в зависимости от условий взаимоотношений со смежниками таких книжек может быть 2 – 4.

В бухгалтерии предприятия подрядчику открывается лицевой счет расходов и доходов. Затраты подрядчика отражаются по планово-учетным ценам, выпуск продукции или другие объемы выполненных подрядчиками работ - по расчетным /договорным/ ценам.

При арендном подряде подразделения средства на оплату труда должны прямо зависеть от величины его хозрасчетного дохода. Хозрасчетный доход арендного подразделения определяется как разность между суммарной стоимостью произведенной продукции, выполненных услуг, других работ и принятых претензий /выручка/ и стоимостью материальных затрат, /услуг

других подразделений предприятия, оплатой принятых претензий, платой за аренду помещения, оборудования, материальные затраты/.

Фонд оплаты труда подрядчики формируется как остаточная величина расчетного дохода /или по нормативу его образования от расчетного дохода и другими методами/. Этот порядок устанавливается при заключении арендного договора.

При формировании фонда оплаты труда подрядчика или определении норматива на его образование /он должен быть стабильным на год/, необходимо было соблюдать прогрессивные соотношения между темпами прироста производительности труда и прироста средней зарплаты.

В практике указанных выше предприятий при формировании фонда оплаты труда администрация требовала от арендных подразделений соблюдения нормативного соотношения в темах роста этих показателей, так как именно оно доводилось предприятию вышестоящей организацией, и администрация должна была действовать в рамках этого соотношения.

При работе на подряде предприятия в целом подрядчику-подразделению по решению совета трудового коллектива выделялось дополнительное вознаграждение за конечные результаты работы из фонда материального поощрения предприятия. Коллектив подрядного подразделения с учетом действующей системы тарификации и конкретного вклада в общие результаты работы самостоятельно распределял между работниками сумму начисленных ему средств.

В условиях работы на арендном подряде предприятия в целом, как показывает опыт деятельности Ленинградского мясоперерабатывающего завода №3, такое распределение средств арендные подразделения осуществляют самостоятельно в соответствии с разработанной на предприятии системой материального стимулирования /подготовленной лишь с частичной ориентацией на действующую систему тарификации/.

При длительном цикле производства продукции, а практически и при сезонном характере производства /переработка первичного сельхоз сырья

сезонных заготовок или выработка продукции сезонного потребления/подрядчику выплачивается аванс для расчета за произведенную продукцию. Такой аванс, как правило, не должен превышать затрат на оплату труда по действующей тарификации на планируемый объем работ.

Распределение авансированных средств между работниками арендного коллектива осуществляется подрядчиком самостоятельно.

Система экономической ответственности во внутривладельческих отношениях при арендном подряде представляется Хозрасчетными претензиями и санкциями, влияющими на расчетный доход. Система регулирования этих хозрасчетных взаимоотношений подразделений /и подразделений с администрацией/ разрабатывается предприятием и апробируется общим собранием трудового коллектива. В таком документе представлен и порядок применения санкций и претензий, меры, принимаемые подразделениями по ликвидации отрицательных последствий и сбоев в производстве, сроки их исполнения. Все претензии обосновываются первичными документами бухгалтерского или оперативного учета, планами-графиками выполнения работ.

Разногласия по хозрасчетным претензиям разрешались советом трудового коллектива, решение которого при согласовании с профсоюзным комитетом предприятия являлось окончательным.

Широкая практика добровольного применения внутривладельческого арендного подряда, как доказывает опыт, предопределяет его дальнейшее совершенствование и развитие. Последнее, естественно, зависит и от развития арендных отношений в промышленности, работы на арендных условиях предприятий в целом.

Подряд получил уже широкое распространение на уровне цеха, производства, предприятия. Лучшие результаты достигаются при работе на подряде всех подразделений, включая аппарат заводоуправления. Это позволяет создать принципиально новую систему экономических отношений между всеми подрядными коллективами на основе полной

самостоятельности, использования закрепленного за ними материального имущества.

Фонд оплаты труда предприятий, работавших на условиях самофинансирования, образуется как остаток хозрасчетного дохода при второй модели хозрасчета, а при первой - на основе объединения фонда зарплаты и фонда материального поощрения. Предприятие отказывается, как правило, от традиционной системы премирования за основные результаты хозяйственной деятельности, фонд оплаты труда используется по двум основным направлениям, а именно: текущая оплата труда подрядных коллективов по установленным нормативам за фактически произведенную продукцию и доплаты, вознаграждения и компенсации в соответствии с действующим законодательством и носящие индивидуальный характер. Оставшиеся средства образовывали фонд материального поощрения, передававшийся в распоряжение совета трудового коллектива и использовавшийся на дополнительное поощрение коллективов по результатам их вклада в общие результаты предприятия.

Средства на текущую оплату труда определялись по подразделениям, исходя из трудоемкости продукции. На основе этого и объема продукции для каждого коллектива, администрация в договорах с подразделением устанавливала нормативы образования фонда оплаты труда за единицу продукции или на рубль расчетного валового дохода этих коллективов. Применялись два таких норматива: базовый, рассчитанный как сумма сдельного заработка, тарифов и окладов; повышенный /льготный/, учитывающий также часть ранее выплаченных коллективам премий по результатам их хозяйственной деятельности. Бригадам эти нормативы доводились одновременно с нормированным заданием.

Характерным для подряда являлось самоуправление коллектива. В частности, весь фонд оплаты труда распределялся коллективом самостоятельно. При этом для всех работников устанавливались доплаты

/вместо предельных надбавок/ за высокие конечные результаты без ограничений предельными размерами.

Еще более эффективным для многих отраслей промышленности, в частности, пищевой, являлся арендный подряд. Арендные отношения в стране, возникшие снизу, далее развивались в рамках Указа Президиума Верховного Совета СССР "Об аренде и арендных отношениях в СССР". В условиях аренды во временное пользование и распоряжение трудовому коллективу передавались принадлежащие государству основные средства /основные фонды/ предприятия: здания, сооружения, оборудование. При этом обязательства сторон /предприятия и хозяйственной организации, представляющей интересы государства/, определялись договором. В частности, обязательства предприятия по выполнению государственного заказа.

Важная часть договора - размеры арендных платежей из выручки, которые трудовой коллектив обязуется передать вышестоящей хозяйственной организации. Платежи, / как правило, постепенно возрастающие/ фиксировались на каждый год аренды. Предприятие выплачивало их независимо от результатов хозяйствования. При арендном подряде становилось не обязательным использование тарифной системы, которая носила лишь рекомендательный характер.

Арендный подряд означал глубокие преобразования государственной собственности. Ничейные средства производства становятся источников существования арендаторов. От того, как налажена аренда на предприятии, зависело благополучие самих работников. Усиливалась мотивация к труду. А долговременный характер аренды связывал такую мотивацию не только с заработком, но и с развитием предприятия, появились мощные стимулы обновления производства на новой технологической основе.

Аренда развивала предусмотренную Законом с предприятиями вторую модель хозрасчета: остаточная часть хозрасчетного дохода распределялась самим коллективом. Аренда рассчитывалась на достаточно длительный срок,

предполагавший обновление активной части основных производственных фондов. Это позволяло увязать текущие и долговременные интересы коллектива, обязывало его повышать технический уровень производства.

Обязательным условием арендного подряда является его добровольность, демократичность. Следует отметить, что он раскрывал значительно большие возможности использования личных накоплений трудящихся /путем выпуска акций, облигаций/ и создания новых средств производства, а также совместной деятельности госпредприятий и кооперативов.

При оформлении арендных отношений между государством / в лице его органов управления/ и коллективом предприятия, между администрацией предприятия коллективами его подразделений, рекомендовалось использовать Общие методические положения по аренде государственного предприятия трудовым коллективом и Временные рекомендации по применению арендного подряда на предприятиях /объединениях/ и в организациях производственных отраслей народного хозяйства.

В соответствии с Общими методическими положениями хозрасчетный доход коллектива составлял разницу между выручкой от реализации продукции и суммой материальных затрат, платежей в бюджет за ресурсы от дохода, процента за кредит, отчислений в бюджет от расчетного дохода и арендной платы. Арендная плата представляла собой зафиксированную в договоре абсолютную сумму, перечисляемую в обусловленные сроки предприятием. Размер арендной платы в данном случае включал отчисления в централизованные фонды и резервы вышестоящих организаций в зависимости от технического уровня арендуемых основных фондов, величины передаваемых оборотных средств, рентабельности предприятия, перспектив его развития, спроса на продукцию, особенностей материально-технического снабжения и других объективных для арендного предприятия факторов.

Фонды развития производства, науки и техники и социального развития определялся предприятием самостоятельно. При этом гарантировались

условия производственно-технического развития предприятия, обусловленные договором. При распределении хозрасчетного дохода и образовании по остаточному принципу фонда оплаты труда предприятию необходимо было соблюдать принцип опережения темпов роста производительности труда над темпами роста средней заработной платы.

Арендные отношения могли строиться, как правило, на 5-50 лет. На основе общих принципов аренды могли складываться арендные отношения и внутри предприятия сроком до пяти лет.

С учетом специфики отрасли и производств указанные выше положения арендного подряда могли контролироваться и выполняться что, естественно, находило широкое отражение в практике.

Арендный подряд резко повышал эффективность производства. Об этом свидетельствовал, к примеру, опыт работы на арендном подряде многих предприятий стройиндустрии Подмосковья. Так, один из пионеров арендного подряда – Бутовский комбинат стройматериалов - только за первое полугодие 1988 г., по сравнению с соответствующим периодом предшествующего года, повысил производительность труда на 35% /на столько же увеличился и объем товарной продукции/, а прибыль на комбинате возросла более чем в два раза. Причем такие показатели достигнуты при той же численности работников и при сравнимом уровне цен.

Здесь же имелся опыт сочетания арендного подряда с кооперативными условиями работы. В Загорске кооперативом "Березка" был взят в аренду убыточный завод фиброцементных плит с передачей ему всех основных оборотных средств предприятия. По условиям аренды полностью выполнялись государственный заказ, заключенные ранее договоры. Причем плановая продукция реализовывалась по действующим оптовым ценам, а сверхплановая - по кооперативным. Это дало возможность заводу при реализации ряда резервов производства за первое полугодие 1988 г. получить 156 тыс.руб. прибыли /вместо запланированных ранее 20тыс. руб.

убытков/, повысить производительность труда на 73,4 %, сократить численность работающих на 57 человек, начать развитие социальной сферы.

Арендный подряд распространялся не только на относительно небольшие убыточные предприятия, но и на крупные передовые и прибыльные. Примером тому может служить Сумское машиностроительное объединение имени Фрунзе, которое использовало вторую модель хозрасчета с элементами арендных отношений. Оно имело долгосрочный договор с министерством о хозяйственных отношениях, получило возможность заниматься перспективами развития производства, право самостоятельно распоряжаться фондами экономического стимулирования и свободу в выборе форм оплаты труда и размеров премирования для всех работников.

По договору коллектив обязан удовлетворять народное хозяйство необходимой продукцией, поддерживать в надлежащем состоянии оборудование, обновлять технику. При самостоятельном решении вопросов оплаты труда единый фонд последнего облагался прогрессивным налогом, что ориентировало коллектив на сокращение доли зарплаты в расчетном доходе /заработная плата должна повышаться с одновременным ростом расчетного дохода/. По пути Сумского машиностроительного объединения пошли Петрозаводский "Буммаш", Киевский "Большевик" и другие.

В перерабатывающих отраслях промышленности агропромышленного комплекса арендный подряд делал лишь первые шаги /Ленинградский мясоперерабатывающий завод №3/.

Это предприятие первое из пищевых в середине 1988 г. перешло на арендный подряд. Завод долгое время был убыточным. В 1986 году убытки составили 2,5 млн. руб. Совместно с НИИ коллектив завода разработал различные документы, определяющие и закрепляющие арендные отношения для перерабатывающих заводов. Были определены внутрипроизводственные цены для расчетов между цехами, порядок предъявления взаимных

претензий и их содержание, возмещения ущерба в случае сбоев в работе и другие документы.

Первые результаты аренды были положительными: 1988 г. завершён с прибылью в 2 млн. руб., на 1,4 млн.руб. выпущено сверхплановой продукции. По сравнению с 1987 г. объём товарной продукции возрос на 18 %, производительность труда повысилась на 25 %. Новые возможности получило социальное развитие предприятия: многодетные семьи не платят подоходный налог - это взял на себя завод, оплату детсадов и яслей производит также предприятие. Решено увеличить продолжительность отпусков работникам основного производства на один день за каждый проработанный на заводе год. Увеличились заработки всех членов трудового коллектива.

Завод нуждается в техническом перевооружении. Средства для этого завод предполагает получить и за счёт развития торговли. Он открыл фирменный магазин.

Вырисовываются контуры создания крупной фирмы, в которой завод по переработке мяса станет одним из внутренних хозрасчётных подразделений. На предприятии имеются и другие проекты перспективного развития. Запорожский и Днепропетровский масложиркомбинаты, Симферопольская кондитерская фабрика, отдельные перерабатывающие предприятия агропромкомбинатов и некоторые другие хозяйства на Украине находились в стадии разработки положений такого подряда. Так, документация для перевода на арендный подряд Запорожского масложиркомбината, могла быть задействована уже в 1989 г., однако дело тормозилось на стадии согласования, так как предприятию намечалось оставить лишь 5 % зарабатываемой прибыли, что недостаточно коллективу для его работы в условиях самофинансирования.

Дальнейшее развитие арендных отношений с мая 1989 г. осуществлялось в соответствии с Указом Президиума Верховного Совета СССР "Об аренде и арендных отношениях в СССР " и "Положением об

экономических и организационных основах арендных отношений в СССР", утвержденных постановлением Совета Министров СССР от 7 апреля 1969 г.

Указанным Положением предусматривались: аренда имущества государственного предприятия /организаций/; внутривладельческая аренда /арендный подряд/; семейная или индивидуальная аренда в сельскохозяйственном производстве в других отраслях народного хозяйства.

В отличие от ранее действовавшей схемы распределения выручки от реализации продукции, из нее в первую очередь вносились арендная плата, затем возмещались материальные и приравненные к ним затраты /учтенные в арендной плате амортизационные отчисления в состав этих затрат не включались/. Из оставшейся выручки вносились налоги и другие платежи в бюджет, уплачивались проценты за кредит.

Остающийся после этого хозяйственный доход использовался организацией арендаторов самостоятельно. Такое распределение выручки облегчало взятие в аренду низко рентабельных предприятий и в большей мере заинтересовывало в аренде как арендодателя, так и арендатора.

Как и ранее, на хозяйственный доход могли влиять возмещение ущерба другим предприятиям и получение сумм ущерба, нанесенного предприятию-арендатору.

При распределении хозяйственного дохода следовало учитывать определяемый арендным договором в абсолютной сумме /или доле к нему/ размер средств, направляемый на развитие собственного производства, науки и техники.

В принципе соотношение средств, направленных на воспроизводство и оплату труда, в хозяйственном доходе должно регулироваться системой налогообложения. Однако до введения такой системы в этом случае следовало обеспечивать опережение темпов прироста хозяйственного дохода, исчисленного нарастающим итогом с начала года, по сравнению с темпами прироста фактически расходуемых средств на оплату труда. Нарушение этого условия влекло за собой взнос в бюджет удвоенной суммы допущенного

перерасхода средств на оплату труда из хозрасчетного дохода арендного коллектива.

Порядок и цены реализации продукции, приобретения сырья, других материально-технических ресурсов организацией арендаторов определялись установленными для госпредприятий условиями и арендным договором.

В арендную плату, /фиксируемую в абсолютном размере по годам арендных договоров/ включались амортизационные отчисления на полное восстановление основных фондов и средств ремонтного фонда в доле, зависящей от степени участия арендодателя в воспроизводстве основных фондов, а также отчисления в централизованные фонды и резервы вышестоящей организации.

В арендном договоре определялись платежи в бюджет с учетом стоимости передаваемых в аренду основных фондов и собственных оборотных средств и их увеличение за счет средств арендодателя и бюджета, наличных трудовых ресурсов и намечаемых в них изменений, отчислений в государственный и местный бюджеты, объема используемых в производстве природных ресурсов.

В целях повышения заинтересованности в аренде как низко рентабельных предприятий, так и со значительной степенью износа основных производственных фондов, арендодатель мог передать их в использование на льготных условиях, уменьшая размер арендной платы, производя ее отсрочку, предоставляя на льготных условиях коммерческие кредиты, оказывая безвозмездную помощь за счет централизованных и резервных фондов и др. Под обязательство об увеличении производства и повышение качества продукции арендодатель мог предоставить арендатору дотации на расширение предприятия и развитие социальной сферы за счет собственных средств и выделенных ему централизованных капвложений.

Определяемая арендным договором часть стоимости прироста основных производственных фондов за счет средств организации арендаторов, могла зачисляться на спец счет /долевой фонд/. Эти средства распределялись

пропорционально трудовому вкладу между работниками и зачислялись на их личные счета с последующим начислением на них процентов, устанавливаемых общим собранием арендаторов. Такой порядок интересовывал членов арендного коллектива в создании новых производственных фондов.

Организация арендаторов вправе была сама определять формы и системы оплаты, продолжительность и распорядок рабочего дня, сменность работы, порядок предоставления выходных дней и отпусков / не меня установленной их продолжительности/, присваивать разряды рабочим и определять их профессиональный состав / применительно к нормам госпредприятий/. Она обеспечивает охрану труда своих работников в соответствии с действующим законодательством.

При сдаче в аренду госпредприятия кооперативу арендные отношения устанавливаются договором, разработанным в основном на указанных ранее принципах. Учет и отчетность своей деятельности организация арендаторов осуществляло в порядке, установленном государством для кооперативов.

Коллективы, перешедшие на аренду до утверждения рассмотренного Положения, имели право осуществлять свою деятельность на основе ранее заключенных договоров.

Внутрихозяйственная аренда, предусмотренная указанным Положением, также имела определенные отличия от ранее действующей. Так, в случае перехода на арендный подряд всех структурных подразделений, предприятия или хозяйства могли по решению общего собрания трудового коллектива и с согласия вышестоящей организации преобразовываться в кооперативы арендных коллективов.

Как обычно, предприятие самостоятельно утверждало Положение о внутрихозяйственной аренде, устанавливало расчетные цены на продукцию и услуги.

Арендным договором определялся порядок участия арендного коллектива в расходах и платежах предприятия, в том числе расхода на развитие производства, науки и техники и социальное развитие.

При внутрихозяйственной аренде предприятие осуществляло централизованные расчеты с бюджетом, банком и вышестоящей организацией по результатам его деятельности в целом и сохраняло за собой функции планирования объемов производства и основной номенклатуры продукции, проведения единой технической политики.

Продукция, произведенная арендатором в соответствии с договором, реализовалась арендодателю, а произведенная сверх договора - по усмотрению арендатора, если иное не было установлено договором или Законодательством.

Предприятие могло предоставлять арендному коллективу подразделения право на заключение хозяйственных договоров от имени предприятия. Такие коллективы имели право открывать счета в банке. Они несли ответственность по указанным договорам, а при недостатке у них для этого собственного имущества ответственность принимало на себя в качестве гаранта само предприятие.

Доходы арендных коллективов образовывались из выручки после внесения из нее арендной платы, возмещения материальных затрат и прочих отчислений предприятию в соответствии с договором. Оставшийся после этого у арендатора доход использовался им самостоятельно и изъятию не подлежал. При распределении своего дохода арендатор обязан был обеспечить опережение его прироста над приростом фонда оплаты труда.

Заслуживает внимания использование акций, облигаций и других ценных бумаг в новых условиях хозяйствования аренды. Одними из первых разработали устав социалистического акционерного общества в промышленности на Львовском объединении "Конвейер", Здесь действует как бы две системы: самофинансирование на базе полного хозрасчета /акционеры настаивают ускорить переход предприятия на вторую модель

хозрасчета/ и само кредитование при помощи акций. На предприятии сочетаются три формы социалистической собственности: государственная, коллективная и личная. Такое сочетание резко увеличивает заинтересованность трудового коллектива в повышении эффективности производства. На предприятии снижается себестоимость продукции, повышается качество, укрепляется дисциплина. Уровень дивидендов, по расчетам специалистов, может составить от шести до двенадцати процентов годовых. В зависимости от положения дел в перспективе можно установить здесь, по мнению специалистов, коллективную долю в общих вкладываемых средствах до 49 %, а государственных 51 %, что обеспечит право контроля производства со стороны государства.

Развитие арендных отношений в стране с декабря 1989 г. осуществляется в соответствии с основами законодательства Союза ССР и союзных республик "Об аренде" /23 ноября 1989 г./ .

Названными выше основами предусматривается, как и ранее, что документом, регламентирующим отношения арендодателя и арендатора, является договор аренды, заключаемый на началах добровольности и равноправия сторон. В этом договоре отражаются состав и стоимость арендуемого имущества, размер арендной платы, сроки аренды, распределение обязанностей сторон по полному восстановлению и ремонту арендованного имущества, состояние этого имущества до и после аренды, а также определяются обязанности арендодателя по материально-техническому обеспечению и сбыту продукции, содействию развитию производства и социальному развитию, содействию в подготовке кадров, информационному обеспечению и оказанию другой помощи, возможность использования субаренды, различные гарантии и санкции при нарушении договора. Арендатор в соответствии с договором аренды самостоятельно определяет направления своей хозяйственной деятельности распоряжаться произведенной продукцией и доходом.

Арендная плата включает амортизационные отчисления от стоимости арендованного имущества /за исключением случаев аренды земли и других природных ресурсов/, и средства на его ремонт, размер которых зависят от распределения обязанностей сторон по воспроизводству и ремонту этого имущества, а также часть прибыли /дохода/, возможной от общественно необходимого использования взятого в аренду имущества /арендный процент/, устанавливаемую по договору не ниже банковского процента. Порядок и сроки арендной платы определяются договором. В договоре же могут быть указаны и многие другие условия аренды.

Арендатор может полностью или частично выкупить арендованное имущество, если это не запрещено законодательством. Условия, порядок и сроки выкупа определяются также договором аренды. После такого выкупа по решению трудового коллектива предприятие может быть преобразовано в коллективное, кооператив, акционерное общество или иной вид предприятия, действующего на основе коллективной собственности.

Споры, возникающие при исполнении договора аренды, рассматриваются Госарбитражем или судом.

Арендное предприятие как организацию арендаторов и самостоятельное юридическое лицо, образует трудовой коллектив государственного предприятия решением общего собрания, принятого не менее чем 2/3 голосов его членов. Оно становится правопреемником имущественных прав и обязанностей госпредприятия, взятого им в аренду, / в том числе и его прав пользования землей и другими природными ресурсами/. Управление арендным предприятием осуществляется в соответствии с его уставом, утверждаемым общим собранием трудового коллектива, являющимся высшим органом управления таким предприятием.

Арендное предприятие согласно договору имеет право самостоятельно вносить изменения в состав арендованного имущества, проводить расширение, техническое перевооружение и реконструкцию предприятия.

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.

Арендное предприятие приобретает материально-технические ресурсы и реализует свою продукцию по действующим закупочным, оптовым, розничным, договорным ценам на условиях, устанавливаемых для госпредприятий.

Финансовые ресурсы арендного предприятия формируются за счет выручки от реализации продукции /работ, услуг/, кредитов, средств, полученных от продажи ценных бумаг, вкладов, пожертвований и других финансовых средств.

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 просроченным кредитам. Остаточная прибыль поступает в полное распоряжение арендного предприятия.

Арендное предприятие самостоятельно определяет порядок найма и увольнения работников, формы и системы оплаты труда /обеспечивая заработок работников не ниже, предусмотренного государственной тарификацией/, распорядок рабочего дня, сменность работы, порядок предоставления выходных дней и отпусков /включая их продолжительность, но не менее предусмотренной для госпредприятий/.

В собственности арендного предприятия находятся произведенная продукция, доходы и приобретенное за счет средств этого предприятия имущество.

В этом имуществе в соответствии с уставом могут определяться размеры вкладов членов трудового коллектива по их трудовому участию в создании такого имущества, а также денежных и других имущественных взносов. На

стойкость этого вклада по уставу могут выдаваться ценные бумаги, выплачиваться дивиденды по ним, исходя из результатов производства и задач развития предприятия. Реальная стоимость ценных бумаг выплачивается их держателю в случаях, предусмотренных также уставом предприятия. По уставу определяется порядок и условия выплаты дивидендов членам коллектива, прекратившим с ним трудовые отношения.

Более широкое развитие получают арендные отношения в перерабатывающей промышленности АПК. Так, Львовское ПО кондитерской промышленности "Светоч", находясь на аренде и используя акции, уже полностью выкупило основные производственные фонды и стало их коллективным собственником.

Работают в качестве арендных предприятий Одесский молокозавод /с использованием акций/, завод прохладительных напитков, сахарорафинадный завод и ПО местной пищевой промышленности.

Выкуплены коллективом, в том числе за счет кредита, основные производственные фонды Днепропетровского молочного комбината / на базе молокозавода № 2 /.

Действует как государственно-кооперативное предприятие "Исток" на мясокомбинате г.Керчи.

На аренде работают Киевское ПО безалкогольных напитков "Росинка", Гогоуанский сыр завод /Ровенская область/ и многие другие предприятия.

Названные выше Основы законодательства определяют также процессы аренды имущества гражданами и функционирование внутривладельческого арендного подряда. Эти вопросы подлежат рассмотрению в отдельных методических пособиях.

С принятием республиканских законодательных актов об аренде акционерных обществ и других соответствующих законов арендное движение, как процесс движения к рыночным отношениям, получит новый импульс развития.

