

необходимым элементом которых является система банковских счетов.

Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): ФЗ от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 14.06.2012)/СЗ РФ. 29.01.1996. №5. Ст. 410.
2. Проект Федерального закона № 47538-6 «О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса РФ, а также в отдельные законодательные акты РФ» (принят ГД в первом чтении Постановлением Государственной Думы Федерального Собрания РФ от 27.04.2012 № 314-6 ГД «О проекте федерального закона № 47538-6 «О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса РФ, а также в отдельные законодательные акты РФ»/Собрание законодательства РФ, 07.05.2012, №19, ст. 2314), 16.11.2012 разделен на отдельные положения, которые будут рассматриваться в качестве самостоятельных законопроектов (Постановление ГД ФС от 16.11.2012 № 1150-6 ГД «О порядке рассмотрения проекта ФЗ № 47538-6 «О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса РФ, а также в отдельные законодательные акты РФ»/Собрание законодательства РФ, 26.11.2012, №48, ст. 6596).
3. Ефимова Л. Концептуальные, теоретические и технические недостатки в проекте ГК РФ (глава 45 ГК РФ «Банковский счет»)/Хозяйство и право. 2012. №11(430). С. 6.

© Сыропятова Н.В., 2013

Сятчихин А.В.
студент ПГНИУ

ПРИМЕНЕНИЕ ДОГОВОРНОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

На фоне необходимости вывода России в число лидеров мирового экономического роста существует острая потребность в подготовке квалифицированных кадров, развитии организационных, технических и правовых средств труда. В современных условиях специалист в области права, экономист и менеджер должны не только иметь представление о множестве приемов и способов использования договорного инструментария, но и успешно применять их на практике.

Практическое применение названного инструментария осложнено конкретными условиями экономической деятельности, особенностями контрагентов, а также характером

взаимоотношений с ними, поскольку как таковых договорных инструментов изначально не существует. В каждом конкретном случае они создаются непосредственно самими хозяйствующими субъектами, а выбор того или иного инструмента зависит от целого комплекса условий и обстоятельств. От выбора хозяйствующими субъектами и качества практического применения договорного инструментария непосредственно зависит экономическая эффективность их деятельности.

Нормативные положения о договоре позволяют составить лишь относительно небольшую часть договора. Большая же его часть является результатом творческих усилий специалистов в различных сферах деятельности и непосредственно самих юристов. Причем последним отведена ведущая роль в организации договорной работы субъектов хозяйственной деятельности.

Средство является необходимым звеном между постановкой цели и достижением конкретного результата¹. Таким образом, конечные результаты хозяйственной деятельности коммерческих организаций в немалой степени определяются качеством и умением применять на практике используемый договорный инструментарий, поскольку договор как таковой является главным среди прочих правовых средств достижения заранее определенной экономически обоснованной цели, отсутствие которой может явиться следствием признания сделки недействительной².

Определение ведущей роли договорного инструментария была определена экономистами и юристами (особенно стран англосаксонской правовой семьи) еще в 20-м веке. Так, Людвиг фон Мизес отмечал, что западная цивилизация, как и цивилизации наиболее передовых народов Востока смогли добиться впечатляющих экономических успехов благодаря установлению договорного порядка в своей экономике³. Будучи известным американским юристом, Роско Паунд заметил, что в коммерческий век богатство вырастает преимущественно из договоров⁴.

В связи с переходом на рыночную систему экономики значения договора резко изменилось. Отныне договорный инструментарий в процессе экономического развития нашей страны играет ключевую роль. Однако неумелое и неэффективное его использование препятствует модернизации отечественной экономики⁵. В доктрине даже сложилась не выдерживающая критики позиция о том, что единственной целью составления договора является подготовка к предполагаемым судебным тяжбам при неисполнении закрепленных в нем условий⁶.

В англосаксонской правовой семье, откуда собственно и заимствован обеспечительный платеж, сложилось противоположное представление о том, что договор представляет собой преимущественно рыночное явление, поскольку утрачивает он свою сущность вне его рамок⁷.

Системный подход к изучению природы договора как средства достижения заранее определенной и экономически обоснованной цели позволяет сделать вывод о возможности проявления синергетического эффекта взаимной деятельности хозяйствующих субъектов. Причем данный эффект среди прочих правовых средств присущ только к договорному инструментарии⁸.

В связи с этим представляется обоснованной позиция обеспечения юристами не только законности заключаемых договоров, но и обеспечение посредством применения договорного инструментария достижения экономических задач, поскольку наличие одной лишь законности договора может исключать его экономическую эффективность.

К примеру, достаточно долгое время договоры, преимущественно регулирующие арендные отношения, содержали нормативно никаким образом не предусмотренные условия об обеспечительном платеже. Помимо целей его закрепления в текстах договоров определялись и функции, которыми наделен ранее непоименованный способ обеспечения исполнения обязательств, регламентировался и механизм реализации.

Вышеуказанный пример иллюстрирует применение так называемых инициативных условий договора. Отсутствие их нормативного определения не свидетельствует об их второстепенности. Напротив, вкупе с принципом свободы договора, а также в целях придания соответствующему договору взаимосвязанного экономического и правового эффекта наличие подобных инициативных условий является необходимым. Именно на них лежит основной ресурс эффективности договора.

Во многом благодаря этому обстоятельству в доктрине уделяется внимание к значению такого рода условий договоров. По мнению Е.А. Суханова, учет особенностей конкретной экономической ситуации, а также наиболее отчетливое проявление регулирующей функции договора происходит именно в инициативных условиях договора. Их отсутствие обычно может свидетельствовать о непонимании или неумении сторон использовать регулятивные возможности договора, формальном подходе к его заключению, что в конечном итоге сказывается на интересах сторон⁹.

Однако, несмотря на значимость инициативных условий договора, практикующие юристы вынуждены создавать их самостоятельно, нередко путем проб и ошибок, поскольку достаточно серьезного внимания к проведению анализа таких условий в отечественной цивилистике, за исключением единичных случаев¹⁰, не уделяется.

Литература

1. См.: Трубников, Н.Н. О категориях «цель», «средство», «результат». М.: Высшая школа, 1967.
2. Постановление Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 21.02.2012 г. № 14321/11 // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации, 2012 г., № 6.
3. См.: Мизес, Людвиг фон. Человеческая деятельность: трактат по экономической теории. Пер. с англ. Челябинск, 2005.
4. Румянцева В. Г. Социологическая юриспруденция в творчестве Р. Фон Иеринга, С. А. Муромцева, Е. Эрлиха, Р. Паунда: Автореф. дис. . канд. юрид. наук. СПб., 2002.
5. См.: Цветков И.В. Договорная работа: учебник / И.В. Цветков. – М.: Проспект, 2010.
6. См.: Абашин Э.А. Как правильно оформить сделку. М., 2003. С. 41; Родченко М.Ю. Контрактная работа предприятия. М., 2001. С. 129.

7. См.: Rawls J. A Theory of Justice. Oxford: Oxford University Press, 1972. Пер. с англ. Новосибирск, 1995.

8. См.: Цветков И.В. Договорная работа: учебник / И.В. Цветков. – М.: Проспект, 2010.

9. Гражданское право: в 4 т. Том 3: Обязательственное право: учебник для студентов вузов / отв. ред. Е.А. Суханов. – М.: Волтерс Клувер, 2011. С. 190.

10. См.: Пугинский Б.И. Теория и практика договорного регулирования. М., 2008.

© Сятчихин А.В., 2013

Тарасюк Б.А.
студент ПГНИУ

УВЕЛИЧЕНИЕ МИНИМАЛЬНОГО РАЗМЕРА УСТАВНОГО КАПИТАЛА ОБЩЕСТВ С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ: ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ ИХ РЕШЕНИЯ.

1. Увеличение минимального размера уставного капитала хозяйственных обществ - один из «краеугольных камней» проекта Федерального закона "О внесении изменений в части первую, вторую, третью и четвертую Гражданского кодекса РФ, а также в отдельные законодательные акты РФ"¹. Последствия введения данной нормы затрагивают огромный круг физических и юридических лиц, поэтому неудивительно, что плюсы и минусы таких изменений в гражданском законодательстве активно обсуждаются отечественными специалистами.

2. Очевидно, что текущий минимальный размер уставного капитала обществ с ограниченной ответственностью, установленный ФЗ «О регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей» - десять тысяч рублей - не является реальной гарантией как прав кредиторов и третьих лиц, так и гарантией того, что общество с ограниченной ответственностью действительно будет осуществлять хозяйственную деятельность как добросовестный участник рынка. Многие ООО представляют собой фирмы-однодневки, так называемые «ООО «Вектор»». Деятельность таких фирм, зачастую незаконная, породила в обществе откровенно

УДК 346.26+347.7

ББК 67.400

А 43

Ответственный редактор – *Д. Н. Латыпов*

Актуальные проблемы предпринимательского права и процесса: материалы науч. конф. молодых ученых (г. Пермь, Перм. гос. нац. исслед. ун-т, 8 мая 2013 г.) / отв. ред. Д. Н. Латыпов; Перм. гос. нац. исслед. ун-т. – Пермь, 2013. – 194 с.

ISBN 978-5-7944-2159-0

В сборнике публикуются материалы научной конференции молодых ученых «Актуальные проблемы предпринимательского права и процесса», состоявшейся на базе юридического факультета Пермского государственного научного исследовательского университета 8 мая 2013 г.

УДК 346.26+347.7

ББК 67.400

Печатается по решению оргкомитета конференции

Редакционный совет

В. Г. Голубцов – доктор юридических наук, профессор, заведующий кафедрой предпринимательского права Пермского государственного национального исследовательского университета, судья Семнадцатого арбитражного апелляционного суда, член Научно-консультативного совета при Высшем арбитражном суде Российской Федерации;

К. С. Кондратьева – кандидат юридических наук, доцент кафедры предпринимательского права юридического факультета ПГНИУ;

Д. Н. Латыпов – кандидат юридических наук, доцент кафедры предпринимательского права юридического факультета ПГНИУ;

Ж. А. Мингалева – доктор экономических наук, профессор кафедры предпринимательского права юридического факультета ПГНИУ.

ISBN 978-5-7944-2159-0

© Пермский государственный национальный
исследовательский университет, 2013