Институт управления и экономики

**(г. Санкт-Петербург)**

**Факультет: Экономики и управления**

**Специальность: Менеджмент организации**

##### КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА

# По дисциплине: Российское предпринимательское право

**Выполнил:**

**2003 г.**

# Содержание.

Содержание. 2

1. Антимонопольное регулирование: понятие, основные направления. 3

Активизация конкурентных рыночных структур. Либерализация рынков. 3

Государственное регулирование монополий 5

Прямое недопущение, подавление или устранение монополий на основе антимонопольного законодательства 7

2. Договор подряда. 12

Понятие и виды договора подряда. 12

Понятие и общая характеристика договора подряда. 13

Права и обязанности сторон. 15

Условия договора. 17

Ответственность за нарушение договора подряда. 23

Список литературы. 25

# Антимонопольное регулирование: понятие, основные направления.

Учитывая свойство монополий стремиться к приобретению чрезмерной экономической власти, государства практически всех стран с рыночным типом экономики проводят в тех или иных формах и масштабах вмешательства в деятельность монополий, сообразуясь со своими представлениями о степени общественной опасности тех или иных монопольных структур. Более того, эта политика в последние десятилетия всё чаще выступает не в форме отдельных разовых мероприятий, а в качестве одной из постоянных функций государства.

Существуют различные подходы к характеристикам направлений данной экономики. Например, П. Самуэльсон и В. Нордхаус применительно к США выделяют следующие пять направлений вмешательства государства в деятельность монополий. Во-первых, их прибыли сокращаются за счет высоких налогов. Во-вторых, устанавливается контроль над ценами (для сдерживания инфляции и для давления на цены в высококонцентрированных отраслях). В-третьих, устанавливается государственная собственность на монополии. В-четвертых, осуществляется государственное регулирование промышленности, которое позволяет регулирующим органам наблюдать за ценами, объемами производства, входом и выходом фирм из регулируемых отраслей. В-пятых, государство проводит специальную антитрестовскую политику.

В разных странах и в различные периоды преобладают те или иные государственные воздействия на монополии. Но, как правило, в наиболее общем плане в странах с рыночным типом экономики выделяется три основных направления: 1)активизация конкурентных рыночных структур, противостоящих монополии, с помощью тех или иных мер по либерализации рынков; 2) государственное регулирование монополий путем контроля над ценами и уровнем рентабельности; 3) прямое предотвращение, подавление или ликвидация монополий с помощью специального антимонополистического законодательства. Рассмотрим подробнее каждое из этих направлений.

## Активизация конкурентных рыночных структур. Либерализация рынков.

Данное направление не связано с подавлением монополий непосредственно. Оно исходит из такого очевидного факта, что сила монополии тем слабее, чем эффективнее работают конкурентные рыночные механизмы и чем, соответственно, более развитыми являются конкурентные рыночные структуры. Соответственно, главная задача данного направления сводится к тому, чтобы создать в экономике обстановку, затрудняющую или делающую просто невыгодным отдельным фирмам злоупотреблять их монопольным положением, обеспечить своеобразную антимонопольную профилактику в экономике и обществе.

Как правило, к таким профилактическим антимонопольным мерам относят снижение таможенных налогов, отмену квот, ликвидацию других барьеров, препятствующих поступлению на внутренний рынок продукции иностранных предприятий, создание для зарубежных вкладчиков капитала условий, стимулирующих их инвестиционную деятельность. Внутри страны немалую роль могут сыграть меры по стимулированию процессов диверсификации, поддержке малого бизнеса, венчурных фирм, либерализации процедур лицензирования, государственная помощь фирмам, осваивающим такие виды технологии, которые позволяют производить продукцию, выпускаемую монополиями, меры по поддержке независимых изобретателей и т. п.

Особо впечатляющими в этом отношении являются мероприятия рыночных стран по поддержке и стимулированию развития новых фирм, в первую очередь - малого бизнеса. В настоящее время в большинстве стран сформировались целые системы мер по обеспечению такой поддержки, которые включают в себя, как правило, помощь малым фирмам в финансовом, материально-техническом, информационном и консультационном отношениях. Финансовая поддержка заключается, прежде всего, в обеспечении новым фирмам многочисленных источников венчурного капитала. Поддержка и помощь в материально-техническом отношении предполагает создание возможности покупки (или получения в аренду) для новых фирм на льготных условиях производственных помещений, транспортных средств, оборудования. Информационная поддержка включает в себя обеспечение для новых фирм возможности пользования техническими библиотеками, информационными сетями, банками данных. Консультативная помощь состоит в развитии доступных консультативных служб, способных сориентировать новых предпринимателей в вопросах налогообложения, страхования, оформления патентов, маркетинга и т. п.

Наряду с развитием малого бизнеса для многих стран исключительно важным направлением либерализации рынка и активизации конкурентных рыночных сил является снижение таможенных барьеров.

Подрыву монополизма с помощью активизации конкурентных рыночных механизмов нередко способствует процесс ускорения развития науки и техники, т.к. благодаря некоторым достижениям НТП отдельные естественные монополии перестают быть таковыми. В последние годы особенно заметной была данная тенденция в отрасли связи. Например, если еще двадцать лет назад передачу информации на сверхдальние расстояния могли осуществлять только немногие особо крупные компании, то затем, благодаря появлению спутниковой связи реализация подобных функций стала доступной многим фирмам, избавившимся таким образом от необходимости прибегать к услугам компаний-монополистов.

## Государственное регулирование монополий

Немаловажным направлением государственного вмешательства в деятельность монополий в условиях экономики рыночного типа является государственное регулирование фирм, обладающих монопольной властью, с помощью фиксации верхнего уровня цены, установления “справедливой” цены или “справедливой нормы прибыли”. Как правило, регулированию подвергаются, прежде всего, и главным образом, естественные монополии. К естественным монополиям, как уже отмечалось, относятся в первую очередь различные коммунальные услуги: почта, телеграф, телефонные станции, местные электрические или газовые компании и т.п. Поскольку технологически невозможно и экономически бессмысленно формирование конкурентных рынков подобных коммунальных услуг, то для обеспечения удовлетворения потребностей населения в данных услугах в необходимых объемах и по приемлемым ценам, остается только один путь - государственное регулирование естественных монополий, главным образом путём воздействия на их цены (тарифы) и уровни прибыльности.

Для осуществления регулирования естественных монополий, как правило, создаются специальные государственные органы. В США в этой связи создан целый ряд государственных отраслевых комиссий, типа Федеральной комиссии по управлению энергетикой (создана в 1920 г.), или Федеральной комиссии по связи (функционирует с 1934 г.). Данные комиссии наделены значительными регулирующими полномочиями. Так, Федеральная комиссия по энергетике с 1930 г. регулировала и контролировала оптовые цены и тарифы в торговле электроэнергией между штатами. ( Регулирование осуществлялось, как правило, либо в виде установления предельного уровня цен, либо в виде вилки цен, в пределах которой допускались колебания цен в зависимости от изменения спроса и предложения и времени года).

Цены и тарифы на электроэнергию, потребляемую внутри штата, контролировались штатными органами или контролировались стихийно, отражая нередко диктат крупных компаний. Со временем, после принятия в 1978 г. закона о регулирующей политике в отношении коммунальных энергокомпаний, федеральное регулирование цен и тарифов на электроэнергию распространялось и на розничные цены на электроэнергию внутри штатов. Федеральная комиссия по энергетике много делает для того, чтобы процесс регулирования через ценообразование был доступен эффективному контролю. В частности, комиссией разработана единая система отчетности для коммунальных энергокомпаний, на основе которой с конца 30-х годов публикуются соответствующие статистические ежегодники. Коммунальным энергокомпаниям вменено в обязанность использовать единые нормы амортизации и единые методы оценки объёмов капиталовложений, что играет важную роль при контроле над нормами прибыли.

Хотя государственное регулирование объективно необходимо только в отношении естественных монополий, оно нередко применяется и в отраслях, структура рынков которых не исключает конкуренцию. Так, например, в США до недавнего времени подвергались регулированию автотранспортные перевозки, банковско-финансовая система, гражданская авиация, хотя данные отрасли по своей природе относятся к таким, чью рыночную структуру можно рассматривать как олигополистическую, монопольно-конкурентную или даже близкую к совершенной конкуренции. Как правило, регулирование подобных отраслей также объясняется заботой о потребителях, т.е. стремлением государства обеспечить население достаточным объёмом услуг по доступным ценам.

По мнению западных экономистов, позитивный эффект может дать и регулирование монополий с помощью налогов. Если на конкурентном рынке введение государством налога с продаж нередко полностью оплачивается покупателями, то в случае монополии последствия для населения от введения подобной меры могут быть более благоприятными.

Наименее выгодный для общества вариант - предоставление монополиям субсидий. В отличие от конкурентной фирмы, монополия в этом случае снизит цену не на всю величину субсидии - в расчете на единицу продукции, а только на 1/2 этой величины, т.е. она отдаст потребителю меньшую часть субсидий, чем конкурентная фирма.

Несмотря на такие очевидные достоинства государственного регулирования монополий в США в последнее десятилетие были существенно пересмотрены оценки данного регулирования, по итогам чего была резко сокращена сфера его действия.

Данные новые оценки базируются на глубоком анализе долговременных последствий государственного регулирования монополий, обнаруживающих целый ряд негативных эффектов для экономики и потребителей. Негативные эффекты регулирования могут быть и общими (как для естественных, так и прочих монополий), и присущими только естественным или только обычным монополиям.

Иногда отрицательные эффекты государственного регулирования (характерные для ситуации и естественной, и обычной монополии) сводят лишь к такому очевидному факту, как исчезновение у регулируемой монополии стимула минимизации издержек.

Наряду с данным отрицательным эффектом в западной экономической литературе выделяется целый ряд и других, также весьма нежелательных последствий государственного регулирования монополий. Так и применительно к естественной, и применительно к обычным монополиям нередко отмечается в качестве возможного негативного эффекта государственного регулирования, так называемый “поиск политической ренты”. Один из вариантов данного эффекта состоит в том, что возможно сращивание регулирующих органов с теми предпринимательскими структурами, которые данными органами должны регулироваться и контролироваться. В этом случае контролирующие органы могут оказаться чересчур лояльными по отношению к отдельным фирмам (особенно к тем, в которые предполагается переход государственных чиновников после истечения сроков их полномочий на государственной службе), неизбежным становится развитие коррупции и взяточничества. Возможна и ситуация другого плана, когда потребители в отдельных сферах оказывают такое сильное давление на регулирующие органы, что заставляют их идти на чрезмерное занижение цен, несмотря на объективные нужды и потребности регулируемых предприятий, лишая предприятия возможности своевременного обновления и расширения производственных мощностей и т.п.

Серьёзные негативные последствия для экономики и населения могут возникнуть из-за такого объективного обстоятельства, как трудности и сложности точного измерения нормы прибыли на капитал с учётом альтернативной стоимости его использования. Если такие расчёты были недостаточно точными, возможно возникновение серьёзных диспропорций в экономике. Например, по некоторым оценкам, в США были сильно завышены нормы прибыли в электроснабжении и электроэнергетике в 50-60-х годах. В результате оказалось несложным выделить значительные средства на строительство целого ряда новых электростанций, что в последующем было оценено как расточительные и излишние вложения в электроэнергетику. В 80-х годах сложилась ситуация, противоположная первой, а именно, нормы прибыли в этой отрасли оказались слишком низкими, что не позволило осуществить инвестиции, необходимые для нормальной работы отрасли.

Особо серьёзной критике подвергается в последние десятилетия регулирование в тех отраслях, которые объективно не предполагают естественную монополию. Дело в том, что если естественные монополии стремятся избежать государственного регулирования (справедливо полагая, что смогли бы получать более высокие прибыли без такого регулирования), то большинство предпринимателей конкурентных отраслей, регулируемых государственными органами, стремятся к сохранению контроля государства.

И это не случайно. В отличие от воздействия на естественные монополии, государственное регулирование в конкурентных отраслях фактически, как правило, ведёт не к снижению цен, а к их росту (или поддержанию цен на высоком уровне), препятствует проникновению в отрасль новых фирм-конкурентов, фактически обеспечивает связанным с соответствующими отраслями предпринимателям выгодное для них деление рынков и т.п.

Учитывая наличие явных негативных для экономики и общества последствий регулирования в конкурентных в принципе отраслях, США в 80-х годах провели существенные преобразования в управлении данными отраслями, что получило название дерегулирования. Прежде всего, заметно изменилась система управления транспортом. Имеются ввиду, в первую очередь, авиационные и автотранспортные перевозки пассажиров. В авиации вместо бывшего регулирующего органа-Управления гражданской авиации - было создано Федеральное авиационное управление, имеющее лишь одну функцию-обеспечение безопасности полётов. На автотранспорте традиционный регулирующий орган- Комиссия по торговле между штатами- хотя и была сохранена, но круг её функций и полномочий(так же, как и численность персонала)сократились в 10 раз. Что касается банковского дела, то в 1980 году был принят специальный Закон о Контроле и Дерегулировании банковских учреждений. В соответствии с этим законом был отменён значительный ряд запретов и ограничений на рост банковских учетных ставок и оказание новых услуг.

В отличие от США, в ряде других стран государственное регулирование конкурентных по своей природе отраслей до сих пор остаётся довольно распространённым явлением.

## Прямое недопущение, подавление или устранение монополий на основе антимонопольного законодательства

Наиболее лояльно современное законодательство относится к уже сложившимся фирмам, обладающим той или иной степенью монопольной власти. Даже если фирма владеет 60% выпуска или рыночных продаж, она может не подвергаться судебному преследованию, устанавливая нередко цены как ей заблагорассудится. Компания с такой или более высокой долей на рынке может стать объектом интереса со стороны антимонопольных органов, как правило, только в том случае, если станут вдруг известны факты злонамеренного поведения данной компании (подавления и обмана конкурентов и т.п.) с целью достижения или поддержания своего монопольного положения на рынке. В качестве крайней меры в таком случае может быть принято решение о дроблении фирмы. Наиболее известным из дел такого рода является достигнутое в 1982 году соглашение между правительством США и АТТ (крупнейшей телефонной компании страны). Уличив АТТ в совершении ряда антиконкурентных действий и нарушений, таким образом, закона Шермана, правительство добилось отделения от АТТ двадцати двух телефонных компаний. Но в целом за данный период подобных процессов было крайне мало.

Значительно более строги современные антимонопольные законы к практике слияний, хотя большую роль при этом играет тип и характер данных слияний, т.е. “наказания” носят не сплошной, а выборочный характер.

Как правило, выделяют три возможных типа слияний: горизонтальные, вертикальные и конгломератные. Горизонтальные слияния, т.е. слияния таких фирм, которые производят однородную продукцию и являются конкурентами, действуя на одном и том же рынке, как правило, допускаются только в том случае, если общая доля на рынке объединяющихся фирм не превысит 15%. Согласно инструкции 1984 года, возможны слияния и более крупных фирм и корпораций, если “имеются ясные и убедительные доказательства повышения в этом случае эффективности производства, сокращения непроизводственных затрат, либо в случае близкого краха одной из фирм”. Например, в 1987 году антимонопольные органы не чинили препятствий слиянию двух крупных автомобильных компаний США “Крайслер” и “Америкэн Моторс”, т.к. “Америкэн Моторс” была близка к банкротству.

Вертикальные слияния - это слияния, связанные с различными стадиями производства в одной и той же отрасли или с объединениями типа “поставщик-потребитель”. Обычно допускаются только в тех случаях, когда доля каждой из компаний до объединения не превышала 10% соответствующего рынка. При более высоких долях продукции той или иной фирмы на рынке считается, что подобного рода объединение лишит другие фирмы возможности продать свою продукцию. Так, в случае приобретения фирмой “Дюпон” контрольного пакета акций компании “Дженерал Моторс”именно последовавший за данной сделкой факт преимущественной покупки красок и тканей для автомобилей “Дженерал Моторс” у фирмы “Дюпон” послужил для антимонопольных органов основанием признать данное слияние незаконным.

Конгломератные слияния, к которым относятся такие, когда объединяются фирмы, производящие продукцию не связанных между собой отраслей, как правило, не подвергаются преследованию со стороны антимонопольных органов вообще, поскольку в результате подобных слияний доли фирм на тех или иных рынках не изменяются.

Рынок, в пределах которого для данного предприятия складываются действительные отношения конкуренции и монополии, обозначается термином “релевантный”.

Различают технологические и географические границы релевантных рынков. При определении технологических границ учитываются, во-первых, все предприятия, производящие данный вид продукции (причём имеется ввиду не только та её часть, которая продаётся на рынке, но и продукция, идущая на собственное потребление, а также - объём неиспользуемых мощностей данного предприятия); во-вторых, все предприятия, создающие товары­­­­-субституты; в-третьих, предприятия, производящие продукцию совершенно другого назначения, но по такой технологии, которая позволяет быстро изменить специализацию и начать производство продукции нового профиля.

Необходимость выделения географических границ релевантных рынков связана с тем, что различные виды продукции объективно предполагают разные географические границы их потребления. Общая зависимость такова, что чем больше стоимость продукции и чем сложнее её производство, тем шире географические границы её рынков. Самые узкие географические границы имеют рынки скоропортящихся продуктов, необработанных вообще, или прошедших обработку по традиционной технологии (например, свежие овощи или молочные продукты). Аналогично обстоит дело с трудно транспортируемыми видами продукции (например, бетон или цемент). Что же касается таких видов продукции, как автомобили, то для них релевантным является весь национальный рынок, а для наиболее совершенных компьютеров - весь мировой рынок.

При определении границ релевантных рынков считается необходимым также учитывать возможности доступа к рынку соответствующих фирм.

После того, как определены границы рынка, можно перейти к конкретным расчетам удельного веса в общем объёме производства и продаж того или иного количества фирм или той или иной конкретной фирмы. Такие расчеты нужны для определения характера рыночной структуры той или иной отрасли, от чего может зависеть реакция антимонопольных органов на предполагаемое слияние каких-либо фирм, или уже на состоявшееся слияние. Как правило, государственная статистика в “рыночных” странах уделяет большое внимание характеристикам рыночных структур отдельных отраслей, подотраслей и товарных групп. Соответственно, с конца 60-х годов разработан и используется целый ряд показателей, призванных отражать изменения в уровнях концентрации производства в отраслевом и “натуральном” разрезах. Антимонопольными органами чаще всего используются такие способы измерения концентрации, как доля фиксированного числа предприятий и так называемый индекс Герфиндаля.

Этот индекс определяется по формуле:

**H=,**



где xi - это доля объёма продаж i-й фирмы (как правило, в процентах), и n**-** количество фирм в данной отрасли.

Как видно из формулы, данный индекс может иметь значения от 0 в случае наличия на рынке огромного множества бесконечно малых по рыночной доле фирм в условиях свободной конкуренции до 10000(в случае, если в данной отрасли господствует безраздельно одна фирма, то есть при абсолютной монополии).

В соответствии с данными о значениях индекса Герфиндаля, все отрасли в экономике США делятся на три группы: с малым уровнем концентрации (если H- индекс составляет 1000 или менее), со средним уровнем концентрации (если Н- индекс колеблется в интервале 1000- 1800) и с высоким уровнем концентрации(если Н- индекс превышает 1800). Слияние фирм признаётся незаконным, если благодаря ему Н- индекс возрастает более чем на 100 в отраслях средней концентрации и более чем на 50 в отраслях высокой концентрации. Например, если в отрасли со средним уровнем концентрации предполагается слияние двух фирм, обладающих соответственно 10% и 2% от общего объёма рынка, то такое слияние будет признано незаконным. Не случайно, поэтому в США фирмы, намечающие слияние, должны поставить об этом в известность Федеральную комиссию по торговле не менее чем за 30 дней.

Если к сложившимся монополиям антимонопольное законодательство США относится весьма снисходительно и терпимо, слияния допускаются или не допускаются в зависимости от множества различных обстоятельств, т.е. несколько таких действий, которые вызывают судебное преследование без каких- либо исключений или поблажек. К ним относятся в первую очередь соглашения между фирмами с целью раздела рынка и установления цен. Если какие-либо фирмы уличены в подобных действиях, против них неизбежно будет возбуждён судебный процесс, причем принцип “разумного подхода” в этих случаях не используется. То есть, для того, чтобы добиться вынесения приговора, обвиняющей стороне достаточно лишь доказать акт фиксации цен или раздела рынка. (Особая суровость закона к подобным фактам, по мнению западных экономистов, не в силах искоренить стремление фирм к сговорам относительно уровня цен и дележа рынков. Следствием ужесточения наказаний является лишь то, что подобные сговоры становятся особо засекреченными, и многие фирмы вместо заключения официальных соглашений используют практику лидерства в ценах и ценообразования в соответствии с формулой “издержки плюс”).

Основные различия в антимонопольной политике и практике “рыночных” стран связаны с неодинаковыми акцентами в использовании направлений регулирования монополий и прямого недопущения, подавления или устранения их в форме дробления на отдельные самостоятельные предприятия. В этой связи различают особенности европейского и американского подходов в антимонопольной политике. Антимонопольная политика в европейских странах в большей мере направлена на регулирование уже сложившихся монополий независимо от того, какими путями они добились своего монопольного положения, причем данное регулирование не предполагает структурных изменений, т.е. не содержит требований о деконцентрации, дроблении фирм на самостоятельные предприятия. Одной из причин преобладания в европейских странах именно “регулирующего” подхода по отношению к монополиям является то, что данные страны в отличие от США располагаются на сравнительно малых территориях. В таких условиях для достижения минимально эффективного масштаба производства в рамках национальной экономики бывает необходимо разрешать ведущим фирмам укрупнять своё производство до такого уровня, когда они начинают определять собой целые отрасли.

Что же касается особенностей государственной политики воздействия на монополии в США, то для неё, прежде всего, и безусловно, характерна гораздо меньшая опора на регулирование. Такое воздействие считается целесообразным и необходимым только применительно к естественным монополиям. В отношении же обычных монополий американское законодательство исходит из того, что совсем необязательно лишать фирму монопольно высоких прибылей, если монопольное положение на рынке достигнуто ею “благодаря более высоким деловым качествам, изобретательности или же просто счастливому случаю”. При этом учитываются как минимум два объективных обстоятельства: 1)то, что если фирма не будет уверена в получении максимально высоких прибылей (в случае её объективных успехов на пути совершенствования производства и продукции), то она не станет должным образом заниматься совершенствованием техники, технологии, потребительских свойств своих товаров, нахождением незанятых “ниш” в структуре рыночного спроса и т.п.;2)то, что если ведущие фирмы не будут получать максимальных прибылей, то у других фирм ослабнет или вообще исчезнет стимул конкурировать с лидерами и стремиться для этого к совершенству, т.е., что антимонопольная политика в этом случае может превратиться в политику ослабляющую, а не стимулирующую развитие рыночных механизмов в экономике.

Сложившиеся особенности государственной политики по отношению к монополиям в различных странах не обязательно сохраняются неизменными на перспективу. С одной стороны, под влиянием США, происходят некоторые изменения в этой политике у европейских стран, направленные на усиление конкуренции. С другой, на характер антимонопольного законодательства США не может не влиять такой важный фактор, как постоянно усиливающиеся позиции Японии на мировом рынке вообще и на внутреннем рынке США в частности. Уже в середине 80-х годов США, как отмечается в печати, столкнувшись с мощной конкуренцией японских компаний, пошли на серьёзные изъятия из антитрестовского законодательства в пользу наукоёмких отраслей.

Вместе с тем, поскольку именно США с их наиболее последовательным курсом на сохранение института конкуренции являлись и являются до сих пор лидером в развитии большинства направлений науки и техники, то, соответственно, продолжение курса на поддержание конкуренции может быть расценено ими как главный фактор сохранения их ведущего положения в сфере научно-технического прогресса.

# Договор подряда.

## Понятие и виды договора подряда.

Гражданский кодекс определяет подряд как *такой договор, в силу которого одна сторона (подрядчик.) обязуется выполнить по заданию другой стороны (заказчика) определенную работу и сдать ее результат заказчику, а заказчик обязуется принять результат работы и оплатить его*.

В отличие от обязательств по передаче имущества, обязательства подрядного типа регулируют экономические отношения по оказанию услуг. Иными словами, подряд относится к таким обязательствам, в которых должник обязуется не что-либо дать, а что-либо сделать, т. е. выполнить определенную работу. Выполнение работы подрядчиком направлено на достижение определенного результата, например, изготовление вещи, осуществление ее ремонта, улучшение или изменение ее потребительских свойств или получение какого-то иного результата, имеющего конкретное вещественное и обособленное от исполнителя выражение. Последнее объясняется тем, что результат работы подрядчик обязан передать заказчику.

Отмеченный признак сближает подряд и куплю-продажу. В договоре подряда, как и при купле-продаже, должник передает вещь в собственность кредитора, однако договор подряда, хотя и может предусматривать передачу вещи как результата выполненной работы в собственность заказчика, направлен на изготовление вещи, определяемой в момент заключения договора родовыми признаками. Напротив, предмет договора купли-продажи уже на этот момент может быть индивидуально-определенным. Кроме того, подрядчик обязан передать не любую вещь, а именно ту, которая явилась результатом его работы. Таким образом, подряд охватывает отношения не только товарного обращения, но и производства материальных благ.

Близость подряда и поставки предопределена тем, что в момент заключения договора вещи, которая должна быть передана кредитору, как правило, еще нет в наличии, ее только предстоит изготовить. Различие же между этими обязательствами состоит в направленности обязательства поставки на удовлетворение потребностей общества в массовых, типизированных видах товаров, в то время как подрядные отношения направлены на удовлетворение индивидуальных запросов и требований заказчика. Кроме того, по договору подряда вещь может изготавливаться из материала, как подрядчика, так и заказчика, а по договору поставки — только из материала поставщика (изготовителя). Наконец, поставка обязывает должника лишь к передаче вещи к обусловленному сроку, а подряд в первую очередь обязывает должника её изготовить — выполнить работу, а уж затем ее передать.

Наиболее часто возникает необходимость разграничения подряда и трудового договора. Их близость предопределена тем, что оба договора охватывают правовым регулированием процесс труда. При этом сложившиеся в хозяйственной практике формы организации труда на столько сближают эти две формы правового регулирования отношений в сфере найма труда, что грань между ними становится недостаточно четкой. Особенно это заметно в связи с выполнением гражданами работ по так называемым трудовым соглашениям. Какой договор лежит в основе трудового соглашения — трудовой или подрядный — можно выяснить, лишь поняв суть различия между этими договорами. И заказчика в договоре подряда, и работодателя в трудовом договоре вынуждает к заключению договора потребность в деятельности какого-либо специалиста, однако способ, форма удовлетворения этой потребности различны. Так, по договору подряда удовлетворение интереса заказчика обеспечивается результатом работы подрядчика, по трудовому же договору интерес предпринимателя заключается в выполнении работником определенной трудовой функции, характеризуемой специальностью, квалификацией и должностью. Иными словами, основной акцент в регулировании трудовых отношений делается на регламентацию процесса труда, в то время как в подряде он смещен на регламентацию достижения и передачи результата труда заказчику. Производным является признак подчинения работника правилам внутреннего трудового распорядка либо иного упорядочения его деятельности со стороны работодателя.

## Понятие и общая характеристика договора подряда.

Подрядчик же, как самостоятельно хозяйствующий субъект не зависит от заказчика при определении способа выполнения заказа и достижения результата. Кроме того, для подряда характерно то, что подрядчик выполняет работу из собственных материалов, своими силами и средствами, т. е. своим иждивением, рискует не получить вознаграждение за выполненную работу при случайной гибели или повреждении ее результата, т. е. за свой риск, а по трудовому договору работнику вознаграждение должно быть выплачено даже если выполненная им работа не привела ни к какому положительному результату, ибо оплате, хотя бы и в минимальном размере, подлежит сам процесс выполнения работы. Наконец, все изданные работником по трудовому договору вещи принадлежат его работодателю. Вещи же, созданные по договору подряда, до момента их передачи заказчику принадлежат на граве собственности подрядчику.

Таким образом, *конститутивные признаки* обязательства, устанавливаемого договором подряда, таковы:

1. Подрядчик выполняет работу по заданию заказчика с целью удовлетворения тех или иных индивидуальных запросов и требований заказчика.

2. Подрядчик обязуется выполнить определенную работу, резуль­татом которой является создание новой вещи либо восстановление улучшение, изменение уже существующей вещи.

3. Вещь, созданная по договору подряда, принадлежит на праве собственности подрядчику до момента принятия выполненной работы заказчиком.

4. Подрядчик самостоятелен в выборе средств и способов достижения обусловленного договором результата.

5. Подрядчик обязуется выполнять работу за свой риск, т. е. он выполняет работу своим иждивением и может получить вознаграждение только в том случае, если в ходе выполнения работы он достигает оговоренного договором результата.

6. Подрядчик выполняет работу за вознаграждение, право, на получение которого у него возникает по выполнению и сдаче, как правило, всей работы заказчику, кроме случаев, установленных зако­ном или договором.

Последний признак предопределен характером регулируемых гражданским правом имущественных отношений как товарно-денежных. Если работа выполняется безвозмездно, то правовое регулирование взаимоотношений сторон ограничивается лишь определением юридической судьбы изготовленной вещи. Решение вопроса, кому принадлежит результат безвозмездной работы, зависит от того, из чьего материала данная вещь изготовлена. Обязательственно-правовых отношений подряда между изготовителем вещи и владельцем материала в рассматриваемой ситуации не возникает. В то же время, поскольку в данном случае имеет место освобождение от имущественной обязанности (от обязанности уплатить вознаграждение за выполненную работу), указанные отношения подпадают под действие норм о дарении.

Отмеченные признаки предопределяют характеристику договора подряда как *консенсуального, возмездного и взаимного.*

В отличие от иных консенсуальных договоров, подряд не может быть исполнен непосредственно в момент заключения договора, поскольку для достижения требуемого результата следует затратить известное время на выполнение работы. Выполнять же работы впрок, «накапливать их», а потом реализовывать по договору подряда невозможно, поскольку в этом случае реализуется уже имеющийся в наличии индивидуально определенный результат, а не работа подрядчика. Консенсуальный характер договора сохраняется и в случае, если подрядчик приступает к исполнению работы немедленно после заключения договора либо выполняет работу в присутствии заказчика. Выполнению работы, исполнению обязанности подрядчика всегда предшествует заключение договора, которым и определяется, что именно нужно сделать.

Дифференциация подрядных отношений на отдельные виды и подвиды зависит от характера выполняемой подрядчиком работы и ее результата. Так, в зависимости от результата работы подрядчика можно дифференцировать подрядные отношения на обязательства, направленные на изготовление новых вещей, и обязательства, направленные на восстановление, изменение либо улучшение потребительских свойств уже имеющихся в наличии вещей. В связи с этим целесообразно договоры, направленные на создание вещей, именовать собственно договорами подряда, а договоры, направленные на изменение потребительских свойств вещей,—договорами на выполнение работ.

Наиболее существенными для правового регулирования являются такие разновидности договора подряда, которые получили в законодательстве относительно самостоятельное выражение. В п. 2 ст. 702 ГК названы такие отдельные виды договора подряда, как бытовой подряд, строительный подряд, подряд на выполнение проектных и изыскательских работ, подрядные работы для государственных нужд. Выделение указанных разновидностей договора подряда связано с особенностями применения к ним общих положений о подряде. Они применяются лишь в случае, если правилами ГК об отдельных разновидностях договора подряда не предусмотрены иные правила, чем те, которые содержатся в общих положениях о подряде. Кроме того, специальному правовому режиму подчиняются договоры, заключенные гражданами для целей потребления, и договоры подряда на выполнение работ для государственных нужд. К указанным разновидностям подряда, кроме общих норм о договорах подряда, предусмотренных ГК, применяются соответственно законодательство о защите прав потребителей и о поставках товаров и выполнении работ для государственных нужд.

## Права и обязанности сторон.

*Стороны* в договоре подряда — *заказчик* и *подрядчик.* Заказчиком является сторона, которая поручает другой стороне выполнение определенной работы, а подрядчиком — сторона, которая обязуется выполнить работу. И заказчиком и подрядчиком Могут выступать как граждане, так и юридические лица.

Выступая заказчиками по договору подряда, и граждане, и юридические лица, как правило, заказывают выполнение лишь таких работ, которые необходимы для удовлетворения их собственных запросов и потребностей. Однако сложившаяся хозяйственная практика показывает, что в ряде случаев выполнение функций заказчика довольно обременительно. Целесообразна поэтому деятельность так называема профессиональных заказчиков, которые по договору с гражданами организациями принимают на себя выполнение функций заказчика по возведению зданий, сооружений либо выполнению иных работ для третьих лиц. Осуществление функций заказчика для третьего лица является разновидностью предпринимательской деятельности, которая должна осуществляться в соответствии с установленными законодательством требованиями, в частности, получением необходимых разрешений (лицензий).

Граждане вправе принимать на себя выполнение работ, лишь, будучи полностью дееспособными, в том числе и в результате эмансипации. В отличие от трудовых отношений, гражданское законодательство не предусматривает возможность осуществления подрядных работ лицом, обладающим частичной дееспособностью. Кроме того, если деятельность гражданина носит не разовый, а постоянный характер, то он должен иметь патент (лицензию) на право осуществления индивидуальной трудовой деятельности.

Осуществление функций подрядчика юридическим лицом зависит от того, какой правоспособностью данное юридическое лицо наделяется — общей или специальной. Если юридическое лицо наделено общей правоспособностью, то в принципе оно может заниматься любой хозяйственной деятельностью, а тем самым и выступать в качестве подрядчика. При этом, однако, следует помнить, что для занятия многими видами указанной деятельности (например, в области проектных и изыскательских работ) необходимо получение лицензии. Если же юридическое лицо наделено лишь специальной правоспособностью, то оно может выполнять функции подрядчика в соответствии с теми видами деятельности, которые предусмотрены в его уставе или относящемся к нему положении, что особенно важно учитывать, когда мы имеем дело с некоммерческими организациями.

Подрядчик при выполнении работ вправе привлекать других лиц, перепоручая им выполнение части работ. Юридические лица широко привлекают к выполнению работ специализированные подрядные ор­ганизации, особенно в таких сферах деятельности, которые требуют специального лицензирования, например, выполнение проектных работ, прокладка средств связи, инженерных сооружений и т. п. В этом случае подрядчик становится *генеральным подрядчиком,* а привлеченное им лицо — *субподрядчиком*. При построении договорных связей по принципу генерального подряда право подрядчика привле­кать к выполнению работ субподрядчиков не требует специального закрепления в законе или договоре. Для привлечения генеральным подрядчиком субподрядчиков не требуется и согласие заказчика, поскольку риск выполнения всех работ несет генеральный подрядчик. Участие субподрядчика не допускается только в случае, когда из закона или договора вытекает обязанность подрядчика лично исполнить предусмотренную договором работу. В подобных случаях привлечение третьих лиц к выполнению работы недопустимо. Если в нарушение этого правила подрядчик, обязанный лично выполнить работу, привлечет к ее выполнению третье лицо, он будет нести перед заказчиком ответственность за убытки, вызванные участием субподрядчика в исполнении договора.

При генеральном подряде ответственность перед заказчиком за выполнение всей работы, в том числе и выполняемой субподрядчиками, несет генеральный подрядчик. Прямых правовых связей между заказчиком и субподрядчиком не устанавливается, поскольку во взаимоотношениях с субподрядчиками функции заказчика осуществляет генеральный подрядчик. Однако в договорах, заключенных генеральным подрядчиком, как с заказчиком, так и с субподрядчиками, может быть предусмотрена возможность предъявления заказчиком каких-либо требований непосредственно к субподрядчику и субподрядчиком к заказчику. Необходимость подобного рода прямых связей может возникать при выполнении сложных работ, строительства крупных объектов, в возведении которых принимает участие несколько различных строительных и монтажных организаций. Например, субподрядчику может понадобиться нормативно-техническая или проектная документация по строящемуся объекту, которой не обладает генеральный подрядчик. В этом случае субподрядчик может вступить в прямые контакты с заказчиком.

Иное положение возникает в случае, если заказчик желает заключить прямой договор еще с одним подрядчиком. Например, заключен договор подряда на строительство и отделку жилого дома, однако выполнение работ по подключению и установке инженерных сооружений (газо - и водопровода, электрических сетей), заказчик желает поручить специализированной организации, заключив с ней прямой договор. Заказчик вправе заключить такой договор только с согласия генерального подрядчика. В этом случае подрядчик, заключивший прямой договор с заказчиком, несет ответственность непосредственно перед заказчиком, с генерального же подрядчика снимается ответственность, и риск в той части работ, которую заказчик поручил выполнять другому подрядчику.

Наряду с построением отношений между заказчиком и подрядчиком по принципу генерального подряда возможно участие в исполнении работ нескольких лиц, т. е. множественность лиц на стороне подрядчика.

Поскольку правило о множественности лиц на стороне подрядчика предполагает иное распределение обязанностей и ответственности при генеральном подряде, то одновременное применение этих правил либо их сочетание невозможно. Во избежание конкуренции норм следует исходить из того, что общим правилом является принцип генерального подряда. Так, если заказчиком заключен договор с подрядчиком на выполнение всей работы, то привлечение иных подрядчиков заказчик может осуществить только с соблюдением прав генерального подрядчика. Следовательно, множественность лиц на стороне подрядчика может возникнуть либо при одновременном заключении договора с отдельными подрядчиками на выполнение самостоятельных работ, объединенных неделимостью результата (например, один подрядчик выполняет проект механической части, а другой — электронной части одного изделия) либо в самом договоре подряда уже заложена множественность на стороне подрядчика, т. е. в договоре подряда предусмотрено, что договор заключен с несколькими подрядчиками.

*Предметом договора подряда* является результат выполненной работы. В зависимости от задания заказчика и вида работ результат может выражаться в создании новой вещи либо в восстановлении, улучшении или ином изменении уже существующих вещей. Например, натирка паркета, стирка белья, ремонт магнитофона направлены на восстановление и поддержание потребительских свойств уже существующих вещей. Наряду с рассмотренными формами выражения результата работы подрядчика существуют такие виды работ, в которых деятельность подрядчика направлена непосредственно на человека, например, услуги парикмахера, массажиста. Отношениям подряда соответствует такой результат работы, который, во-первых, может существовать отдельно от исполнителя работы, а во-вторых, может быть гарантирован исполнителем: сделанная прическа, маникюр и т. п. При отсутствии какого-либо из названных признаков правовая форма договора подряда для регулирования указанных отношений неприемлема.

## Условия договора.

*Форма договора подряда* должна соответствовать общим правилам о форме сделок. Наиболее распространена простая письменная форма, что объясняется в числе прочего также и необхо­димостью придать подрядным отношениям большую стабильность, учитывая их, как правило, длящийся характер.

Важность определения *срока в договоре подряда* не вызывает сомнений, поскольку заказчик заинтересован в выполнении своего заказа не вообще, а к определенному сроку. В договоре подряда принято различать момент начала и окончания выполнения работы, а также проме­жуточные сроки, например, срок примерки в договоре подряда на индивидуальный пошив верхней одежды.

Продолжительность срока определяется соглашением между заказчиком и подрядчиком. Каких-либо специальных требований закона о максимальном или минимальном сроке выполнения работ не существует. Встречающиеся иногда в подзаконных нормативных актах предельные сроки выполнения заказов, например, при бытовом обслуживании, не влекут юридических последствий ни для заказчика, ни для подрядчика, если они не воспроизведены в договоре с конкретным заказчиком. Как правило, на определение срока окончания работы существенное влияние оказывает позиция подрядчика, поскольку ему необходимо спланировать работу таким образом, чтобы качественно выполнить работу в соответствии с заданием заказчика. Кроме того, существуют и вполне объективные обстоятельства, например, требования технологии выполнения работы, влияющие на определение срока окончания работы. В то же время, при определении в договоре сроков выполнения работ стороны не связаны какими-либо нормативными предписаниями и вправе устанавливать сроки, основываясь лишь на учете своих взаимных интересов.

С момента заключения договора, зафиксированные в нем сроки становятся обязательными для обеих сторон, их изменение может быть произведено только в случаях и в порядке, предусмотренных договором. Если стороны не установили в договоре срок принятия работы, то заказчик обязан принять работу немедленно после сообщения подрядчика о ее готовности. В подрядных обязательствах приме­няются общие правила о досрочном исполнении обязательств.

В большинстве случаев основное значение для заказчика имеет срок окончания работы. Существенное значение для заказчика могут иметь не только конечный срок, но и сроки начала выполнения работы, а также промежуточные сроки, особенно, если работа выполняется по месту жительства заказчика или нахождения его имущества. Несоблюдение подрядчиком начального или промежуточного срока также квалифицируется, как просрочка, которая предоставляет Заказчику право отказаться от договора и потребовать возмещения убытков, если окончание работы к обусловленному сроку становится явно невозможным.

*Ценой* в договоре подряда является денежная сумма, которую за­казчик обязуется уплатить подрядчику за выполнение работы. Цена определяется соглашением сторон путем указания в договоре конкретной суммы либо способа ее определения.

В тех случаях, когда подрядчиком выступает государственная или иная организация, для которой прейскурантами или тарифами установлены определенные расценки на выполняемые ею работы, то при заключении договора подрядчик обязан руководствоваться этими расценками. Заказчик может либо согласиться с расценками, действующими у подрядчика, либо отказаться от заключения договора с данным подрядчиком. Подобная ситуация имеет место и тогда, когда соответствующим органом кооперативной или общественной организации утверждены прейскуранты или тарифы либо принято решение руко­водствоваться расценками, установленными компетентными органами для государственных организаций.

Цена в договоре подряда складывается из вознаграждения, уплачиваемого подрядчику за выполненную работу, и компенсации издержек подрядчика. К издержкам подрядчика относятся стоимость материала и оборудования, а также стоимость услуг, предоставляемых подрядчику третьими лицами. Цена в договоре подряда и цена вещи, изготовленной по договору подряда, не всегда совпадают, поскольку в цену вещи, помимо издержек подрядчика и его вознаграждения (цены договора подряда), включаются издержки заказчика: стоимость материалов, работ и услуг, выполненных другими лицами.

Если для достижения результата подрядчик обязан выполнить комплекс работ, значительных по объему и сложности, цена определяется путем составления сметы. Поскольку цена является результатом соглашения сторон, то не будет иметь значения смета, составленная только одной стороной.

На выполнение работ может быть составлена *твердая или приблизительная смета.* Если имеются все исходные данные, определены все необходимые виды работ, то составляется твердая смета, отступления от которой ни в сторону увеличения, ни в сторону уменьшения не допускаются. По общему правилу, смета, предусмотренная договором подряда, является твердой. Смета считается приблизительной только при наличии специального указания об этом в договоре.

Приблизительная смета составляется в тех случаях, когда заранее невозможно определить перечень всех требуемых работ. По мере выполнения работы приблизительная смета уточняется и расчеты производятся по фактически произведенным подрядчиком затратам, но только если нет значительного превышения приблизительной сметы. Возможность увеличения цены допускается лишь в случае, если возникла необходимость в проведении дополнительных работ, не предусмотренных приблизительной сметой. Увеличение цены по другим основаниям не допускается. Так, возрастание издержек подрядчика вследствие изменения цен на материалы, изменения конъюнктуры рынка, правил налогообложения не могут рассматриваться в качестве обстоятельств, вызывающих необходимость превышения цены, определенной приблизительно.

Законом не установлен какой-либо количественный показатель, свидетельствующий о значительном превышении приблизительной сметы. В каждом конкретном случае это определяется на основе ряда факторов, включающих стоимость работ, размер расходов и т. п. Юридическое значение превышения приблизительной сметы состоит в том, что при значительном превышении заказчик вправе отказаться от договора, выплатив при этом подрядчику цену за выполненную часть работы. Осуществлению этого права заказчика предшествует обязанность подрядчика своевременно предупредить заказчика о необходимости значительно превысить приблизительную смету. Невыполнение указанной обязанности лишает подрядчика права на возмещение сверхсметных расходов.

Изложенные правила применяются в случаях превышения приблизительной сметы вследствие обстоятельств, не зависящих от сторон. Если же превышение вызвано виновными действиями заказчика или подрядчика, то удорожание работ относится на счет виновной стороны.

Твердая смета, по общему правилу, не подлежит изменению даже тогда, когда в момент заключения договора исключалась возможность предусмотреть полный объем подлежащих выполнению работ или необходимых для этого расходов. Подрядчик обязан выполнить работу не требуя увеличения цены, твердо определенной договором. Однако при существенном возрастании стоимости материалов и оборудования, предоставляемых подрядчиком, а также оказываемых ему третьими лицами услуг, которые при заключении договора невозможно было предусмотреть, жесткость правила о твердой цене подрывала бы прин­цип свободы договора: подрядчик не вступил бы в договорные отношения, если бы мог предполагать подобные изменения стоимости материалов, работ, услуг.

Проявляя должную заботу и осмотрительность, мастерство и профессионализм при проведении работ, подрядчик может добиться снижения издержек по сравнению с тем, как они определены в смете. Поскольку снижение издержек не влияет на качество выполненных работ и достигнуто вследствие умения и профессионализма подрядчика, то справедливо, что подрядчик сохранит за собой сэкономленные средства. *Экономия подрядчика* представляет собой снижение фактиче­ских расходов подрядчика по сравнению со сметой. Обязанность за­казчика оплатить выполненную работу при этом не подлежит пересмотру. Следовательно, подрядчик вправе требовать уплаты цены в объеме, предусмотренном сметой. Вместе с тем закон допускает возможность пересмотра цены в сторону ее уменьшения, если догово­ром предусмотрено распределение полученной подрядчиком экономии между сторонами.

*Права и обязанности сторон* в договоре подряда носят взаимный характер, т. е. правам одной стороны соответствуют обязанности дру­гой. Поэтому рассмотрение прав и обязанностей сторон может быть сведено к анализу обязанностей каждой из них.

Подрядчик обязан за свой риск выполнить определенную работу по заданию заказчика из его или своих материалов. В определении договора подряда содержится ряд требований, конкретизирующих ос­новную обязанность подрядчика по выполнению работы.

Работа должна быть выполнена по заданию заказчика, т. е. в соответствии с теми требованиями, которые заказчик определил в договоре, техническом задании, прилагаемом к договору, или квитанции в договоре бытового подряда.

Подрядчик обязан выполнить работу доброкачественно, т. е. без недостатков, делающих использование изготовленной вещи по назначению непригодным, а также в точном соответствии с заданием заказчика. Так, отступление подрядчиком от обусловленного договором фасона платья или пальто, внешнего вида, оформления или размера мебели или дома, хотя и не препятствует использованию результата работы по назначению, является нарушением задания заказчика, а, следовательно, и договора. Однако задание заказчика в вопросах, касающихся годности и прочности работы, не следует абсолютизировать. Презюмируется, что подрядчик, в отличие от заказчика, является специалистом в порученном ему Деле. Поэтому на подрядчика возлагается особая обязанность своевременно предупредить заказчика о том, что соблюдение указаний последнего грозит годности или прочности выполняемой работы. Если заказчик не изменит указаний о способе выполнения работы в соразмерный срок, подрядчик вправе отказаться от договора и потребовать возмещения убытков, причиненных прекращением договора.

Наряду с требованиями, содержащимися в договоре, работа, выполняемая подрядчиком, должна соответствовать требованиям ГОСТов, ТУ или иной нормативно-технической документации, а при отсутствии таковой — обычно предъявляемым требованиям.

Работа должна выполняться из материала подрядчика и его средствами, если иное не установлено законом или договором. Учитывая диспозитивность данной нормы, закон предусматривает различные правила в зависимости от того, из чьего материала работа выполняется.

При выполнении подрядчиком работы из своего материала он несет перед заказчиком такую же ответственность за доброкачественность используемого материала, как и продавец при продаже товаров ненад­лежащего качества.

Если же работа выполняется из материала заказчика, то на подрядчика возлагается обязанность экономного, бережного расходования материала заказчика, он несет ответственность за неправильное использование материала, а по выполнении всей работы обязан представить отчет в израсходовании материала и возвратить заказчику остаток материала. Как специалист, подрядчик обязан своевременно предупредить заказчика о непригодности или недоброкачественности предоставленного им материала. Законом установлено, что подрядчик обязан проверить доброкачественность предоставляемого заказчиком материала при его приемке. Если подрядчик не заявил при надлежащей приемке о недоброкачественности материала, то право на получение вознаграждения в случае непригодности результата работ к использованию вследствие недостатков Материала он не утратит, лишь доказав, что недостатки материала. Не могли быть им обнаружены при надлежащей приемке материала.

Данное правило по своему значению и последствиям совпадает уже рассмотренным требованием закона об оценке подрядчиком указаний заказчика с точки зрения годности и прочности выполняемой работы. Кроме названных обстоятельств, закон обязывает подрядчика информировать заказчика о любых иных, не зависящих от подрядчика обстоятельствах, грозящих годности или прочности выполняемой им работы. Все эти правила направлены на защиту интересов заказчика в получении доброкачественного результата работы. В литературе они получили название «информационная обязанность подрядчика».

Подрядчик обязан принять все меры к обеспечению сохранности вверенного ему заказчиком имущества, и несет ответственность за всякое упущение, повлекшее за собой его утрату или повреждение. Подрядчик несет ответственность за сохранность не только переданного ему заказчиком материала, но и другого имущества заказчика, переданного для ремонта, улучшения либо выполнения иной работы. Подрядчик не отвечает за случайную гибель имущества заказчика, поскольку отвечает только за свои упущения. Нельзя также считать, что подрядчик обязан принимать какие-либо особые меры предосторожности для охраны имущества заказчика. По общему правилу, он обязан заботиться об имуществе заказчика, как и о своем собственном, соблюдая обычные меры предосторожности. Однако договором может быть предусмотрена и специальная обязанность подрядчика соблюдать какие-либо дополнительные требования заказчика, касающиеся охраны его имущества, например, при работе с драгоценными металлами или с приборами, являющимися объектами повышенной опасности для окружающих.

Принимая от заказчика материал, подрядчик обязан выполнить определенные требования. Они различаются в зависимости оттого, кто является заказчиком: гражданин или организация. Так, при выполнении работы по договору бытового подряда из материала заказчика подрядчик обязан указать в квитанции, выдаваемой заказчику, точное наименование, описание материала и его оценку по соглашению сторон. В том же порядке осуществляется оценка сдаваемых заказчиком изделий для выполнения ремонтных и других работ.

Риск случайной гибели или порчи материалов, оборудования, переданной для переработки (обработки) вещи или иного используемого для выполнения договора имущества, несет предоставившая их сторона. При гибели или порче материала вследствие случая или непреодолимой силы, либо иных обстоятельств, за которые ни заказчик, ни подрядчик не отвечают, возникающие в результате гибели ^щи порчи материала убытки относятся на счет собственника материала или иного используемого имущества.

Основные обязанности заказчика состоят в уплате вознаграждения подрядчику и принятии выполненной работы. Обе обязанности тесно связаны, поскольку, по общему правилу, заказчик обязан оплатить выполненную работу по сдаче всей работы подрядчиком. Законом или договором может быть предусмотрен и иной порядок выплаты вознаграждения. Интересам заказчика наиболее соответствует оплата работы по ее выполнении в целом.

Интересы подрядчика в получении предусмотренной договором цены защищаются путем предоставленияему права на удержание, как результата работы, так и имущества, принадлежащего заказчику и переданного подрядчику для выполнения работ, вплоть до уплаты заказчиком соответствующих сумм.

При принятии выполненной работы заказчик обязан осмотреть ее и при обнаружении явных отступлений от условий договора, ухудшивших работу, или иных недостатков в работе немедленно заявить об этом подрядчику. О недостатках, которые не могли быть обнаружены при обычном способе принятия работы, заказчик обязан заявить подрядчику немедленно по их обнаружении. При невыполнении этого правила, заказчик теряет право в дальнейшем ссылаться на недостатки работы, которые могли быть установлены при обычном способе ее приемки. Заказчик, обнаруживший после приемки работы отступления в ней от договора подряда или иные недостатки, которые не могли быть обнаружены при обычном способе приемки (скрытые недостатки), обязан известить подрядчика об этом в разумный срок по их обнаружении.

Действующим законодательством на подрядчика возлагается до­полнительная обязанность по передаче заказчику информации, касающейся эксплуатации или иного использования предмета договора подряда. Еще одна норма о передаче информации направлена на охрану коммерческой тайны, ставшей известной сторонам при выполнении договора подряда. Сторонам договора подряда не требуется теперь специально предусматривать в договоре условия о защите коммерческой тайны, поскольку это является императивным требованием закона. Стороны должны лишь предусмотреть порядок и условия пользования полученной информацией, если сочтут это необходимым.

В легальном определении договора подряда указано на то, что подрядчик выполняет работу за свой риск. Это означает, что при случайной гибели предмета подряда либо невозможности окончания работы, возникшей не по вине сторон, подрядчик не вправе требовать вознаграждения за выполненную им работу. Риск подрядчика распространяется именно на получение вознаграждения, поскольку риск случайной гибели или порчи материала несет сторона, предоставившая материал. Подрядчик, однако, вправе требовать выплаты вознаграждения, если гибель предмета подряда или невозможность окончания работы произошли по обстоятельствам, зависящим от заказчика: вследствие предоставления недоброкачественного материала, выполнения указаний заказчика о способе выполнения работы (при условии исполнения подрядчиком «информационной обязанности»), либо произошли после наступления просрочки в принятии выполненной работы заказчиком. Заказчик обязан принять работу в сроки и в порядке, которые предусмотрены договором, при этом санкцией за неисполнение этой обязанности является переход риска случайной гибели результата работы на заказчика с момента, когда передача результата работы должна была состояться.

При выполнении работы заказчик вправе, не вмешиваясь в хозяйственную самостоятельность подрядчика, контролировать выполнение работ, давать указания о способе их выполнения, конкретизировать требования к результату выполняемой работы, не изменяя существа задания. Это право предоставлено заказчику с целью своевременного выявления отступлений подрядчика от условий договора, сроков выполнения работы и устранения этих нарушений. Так, если в ходе выполнения работы заказчику станет очевидно, что работа не будет выполнена надлежащим образом, заказчик вправе вмешаться, установив подрядчику разумный срок для устранения недостатков. Если же подрядчик не исправит недостатки к установленному сроку, заказчик вправе отказаться от договора либо поручить исправление работ другому лицу за счет подрядчика, а сверх того потребовать возмещения убытков. Право контроля, предоставленное законом заказчику, свидетельствует о его активной роли при выполнении работы. Кроме того, закон возлагает на заказчика обязанность оказывать содействие подрядчику в выполнении работы на условиях, предусмотренных договором, а подрядчик вправе приостановить исполнение договора при невыполнении заказчиком своих обязанностей. Названные обязанности заказчика свидетельствуют о повышении роли и ответственности заказчика в договоре подряда, что характерно для развитых рыночных отношений.

## Ответственность за нарушение договора подряда.

Нарушение договора подряда, с учетом его взаимного характера, может произойти по вине, как заказчика, так и подрядчика. Невыполнение заказчиком возложенных на него по договору обязанностей влечет, как правило, лишь обязанность выплатить подрядчику вознаграждение в полном объеме. Нарушение договора подрядчиком может состоять либо в невыполнении порученной ему работы либо в ненадлежащем ее выполнении.

Последствия невыполнения обязанности выполнить определенную работу предусмотрены общими нормами об ответственности за нарушение обязательств. В этом случае заказчик вправе выполнить работу за счет подрядчика либо потребовать возмещения понесенных убытков. Законом или договором может быть предусмотрено, что заказчик вправе требовать лишь возмещения убытков, но не выполнения работы за счет подрядчика. Заказчик вправе выполнить работу за счет подрядчика не только своими силами и средствами, но и поручить ее выполнение другому подрядчику, отнеся все расходы на неисправного подрядчика.

Если подрядчик ненадлежащим образом выполнил работу, допустив отступления от условий договора, ухудшившие работу, либо иные недостатки в работе, заказчику предоставлено право выбрать один из следующих вариантов поведения:

* потребовать безвозмездного исправления недостатков в работе в разумный срок;
* потребовать соразмерного уменьшения установленной за работу цены;
* потребовать возмещения понесенных заказчиком необходимых расходов по исправлению своими средствами недостатков работы, при условии, что такое право заказчика предусмотрено договором.

Эти правила применяются в тех случаях, когда имеющиеся в работе недостатки могут быть исправлены либо носят незначительный характер. Если же отступления от условий договора и допущенные недостатки имеют существенный характер, заказчик вправе расторгнуть договор и потребовать возмещения убытков.

Подрядчик вправе вместо устранения недостатков безвозмездно выполнить работу заново, возместив заказчику убытки за просрочку исполнения. Заказчик в этом случае обязан возвратить ранее полученный результат работы подрядчику.

Условиями договора может быть предусмотрено освобождение под­рядчика от ответственности за определенные недостатки. Например, если подобная работа выполняется впервые либо заказчик потребовал выполнить работу по новой технологии, подрядчик вправе предложить Указчику снять с него риск возможных недостатков результата работы.

Речь идет именно о риске, поскольку такая оговорка в договоре не освободит подрядчика от ответственности, если недостатки возникли вследствие виновных действий или бездействия подрядчика.

Особой формой ответственности за нарушение договора подрядчиком является право заказчика потребовать досрочного расторжения договора и взыскания убытков с подрядчика в случаях, когда подрядчик своевременно не приступает к выполнению работы либо выполняет ее настолько медленно, что окончание ее к обусловленному сроку становится явно невозможным. Если при выполнении работы заказчик убедится, что работа не будет выполнена надлежащим образом, заказчик назначает подрядчику соразмерный срок для устранения обнаруженных недостатков. При невыполнении подрядчиком этого требования заказчик вправе расторгнуть договор и либо потребовать возмещения убытков, либо поручить исправление работы третьему лицу за счет подрядчика.

Кроме того, заказчик вправе в любое время до сдачи ему результата работы отказаться от договора, выплатив подрядчику часть цены пропорционально выполненной работе и возместив ему убытки, вызванные расторжением договора, в пределах разницы между ценой, определенной за всю работу, и ценой, выплаченной за выполненную ее часть. Законом реализация этого правила не поставлена в зависимость от уважительности причин, вызвавших расторжение договора, как это было в ранее действовавшем законодательстве. Только условиями договора могут быть предусмотрены случаи, когда заказчик не вправе отказаться от исполнения договора подряда.

Законом установлен сокращенный срок исковой давности по искам заказчика по поводу обнаруженных недостатков либо отступлений от договора, ухудшивших работу. Если недостатки или отступления относятся к явным, то иск может быть заявлен в течение одного года со дня принятия работы, поскольку заказчик обязан немедленно заявить подрядчику о наличии явных недостатков при принятии результата работы; по скрытым недостаткам — в течение одного года со дня обнаружения недостатков, которые должны быть обнаружены в пределах двух лет со дня передачи результата работы, если иные сроки не установлены законом, договором или обычаями делового оборота. Так, по договору подряда был изготовлен мебельный гарнитур, его передача состоялась в мае 2001 года и никаких явных недостатков при приемке обнаружено не было. В ноябре 2002 года выявился скрытый недостаток — отслоение декоративного покрытия. Требование об устранении недостатка должно быть заявлено в пределах одного года со дня обнаружения недостатков. В приведенном примере годичный срок исковой давности истекает в ноябре 1993 года.

На иски по поводу недостатков в зданиях и сооружениях распространяется общий срок исковой давности в три года. Если законом, иными правовыми актами или договором предус­мотрен гарантийный срок, то течение срока исковой давности по недостаткам, обнаруженным в выполненной работе в пределах гарантийного срока, начинается со дня заявления о недостатках, а не со дня, когда недостаток был обнаружен, при условии, что явление сделано в пределах гарантийного срока.

# Список литературы.

1. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. М., 1997.
2. Брагинский М.И. Договор подряда и подобные ему договоры. М., 1999.
3. Гай. Институции. М.1997. Книга 3.
4. Гражданское право. В 2 т. Том 2. Полутом 1. Под ред. проф. Е.А.Суханова. М. 2000.
5. Гражданское право. В 3 т. Том 2. . Под ред. проф. А.П.Сергеева, Ю.К.Толстого. М., 2000.
6. Гражданское право. Часть 2. Обязательственное право. Под ред. В.В.Залесского. М., 1998.
7. Завидов Б.Д. Договор: подготовка, заключение, изменение. М., 1997.
8. Абалкин Л. Роль государства в становлении и регулировании рыночной экономики. - // Вопросы экономики. –1997.
9. Бадоев С. Мировой бизнес: эпоха слияний компаний. - // Рынок ценных бумаг. – 1999. -№4.
10. Вэриан Х.Р. Микроэкономика. Промежуточный уровень. Современный подход./ Пер. с англ. под ред. Н.Л. Фроловой. – М.: ЮНИТИ, 1997.
11. Дерябина М. Реструктуризация российской экономики через передел собственности и контроля. - // Вопросы экономики. – 2001. -№ 10.
12. Калганов А. К вопросу о власти планово- корпоративных групп в России. - // Вопросы экономики . –2000. -№ 6 .