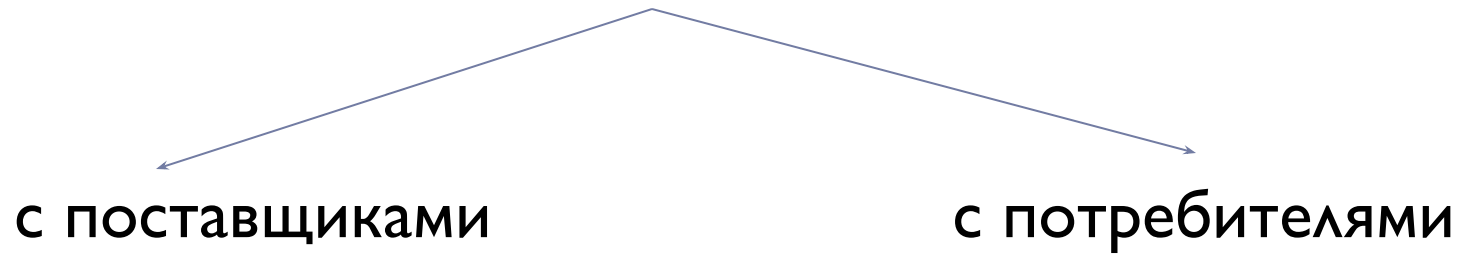


Предпринимательский договор

Партнерские связи



Договор (контракт, соглашение) - форма заключения партнерских связей, при которой фиксируются предмет договоренности, взаимные права и обязанности партнеров, последствия нарушения договоренности.

Договор - компромисс сторон, закрепление обязанностей, которые берет на себя каждая из сторон для получения того эффекта, который лежит в основе сделки.

Договор

учредительный

предпринимательский
(хозяйственный)

-
- Учредительный договор - письменный документ, свидетельствующий о волеизъявлении физических или юридических лиц по образованию, учреждению новой организационно- правовой структуры для реализации какой- либо конкретной предпринимательской идеи.

-
- Предпринимательский договор - это волеизъявление сторон по поводу осуществления предпринимательского процесса, не предполагающее объединение договаривающихся сторон в какую-либо единую организационно- правовую структуру.

Договор состоит из:

1. Преамбула
2. Основная часть
3. Заключительная часть

Преамбула - введение в договор, которое включает в себя:

- ✓ Наименование договора (купли-продажи, бартера, поставки и т.д.).
- ✓ Указание места и времени заключения договора (можно отнести в заключительную часть).
- ✓ Фиксирование факта заключения договора в соответствии с условиями договора.
- ✓ Наименование сторон (продавец- первая сторона; покупатель- вторая).

Основная часть договора - специфические и общие условия.

Специфические условия - условия, относящиеся только к данной сделке.

Общие условия - положения, включающиеся во все договоры, независимо от их содержания.

Специфические условия:

- Предмет договора и количество товара.
- Качество товара.
- Цена товара.
- Скидки с цены и надбавки к цене.
- Базисные условия поставки.
- Форма платежа.
- Срок поставки или сроки исполнения обязательств;
- Маркировка, упаковка товара.
- Сдача- приемка товара, переход права собственности на товар.
- Ответственность сторон.
- Запретительная оговорка (например, о запрете перепродажи).

Общие условия:

- Арбитраж
- Форс- мажор

Заключительная часть:

- Юридические адреса сторон:
- Все приложения, которые являются неотъемлемыми частями договора.
- Подписи сторон.
- Указание места и даты заключения договора (если не указано в преамбуле).

Подготовка к заключению договора:

- Определение «психологического сопровождения» процесса переговоров с партнером.
- Выявление конкретных формулировок каждого из условий договора.

Психологическое сопровождение - готовность идти на какие-либо уступки в ходе переговоров или, наоборот, твердо стоять на своих позициях, отказываясь от компромиссных решений.

-
- ❖ Максимальная цена - показатель, с которого можно начинать переговоры, но на достижение которого нельзя рассчитывать.
 - ❖ Минимальная цена - предельный ценовой показатель, ниже которого предприниматель решает не опускаться.
 - ❖ Объективная цена - ценовой показатель, на который можно рассчитывать при нормальной ситуации в обществе и спокойном ведении переговоров.

Оферта - письменное предложение инициатора заключения договора другой стороне, подписанная инициатором.



Условия договора (возможные формы):

- ✓ Предмет договора (или количество товара).
Согласно этому пункту договора, продавец обязуется поставить, а покупатель- принять в точности то количество товара, которое указано в контракте.

✓ Качество товара:

- Товар должен иметь определенную торговую марку.
- Товар должен иметь стандартные качественные характеристики:
 - a) Соответствие стандартам страны- продавца.
 - b) Соответствие международным стандартам.

-
- Качественные характеристики должны соответствовать образцу (3 образца).
 - Качественные характеристики должны соответствовать прилагаемой спецификации.

Спецификация - подробное описание всех качественных характеристик, допусков, показателей.

-
- Поставляемый товар должен быть «хорошего среднего качества».

«Хорошее среднее качество»- соответствие свойствам того товара, который является наиболее распространенным среди этого типа товаров.

- Условия тель-кель.
- Качество должно соответствовать техническим условиям изготовителя.
- Качество товара должно соответствовать требованиям покупателя.

Документы, подтверждающие качество:

- a. Сертификат качества.
- b. Санитарно- ветеринарное свидетельство.

Сертификат качества:

- 1. Описание товара.
- 2. Место и дата погрузки, № вагона, № и дата накладной.
- 3. Общее количество мест, вес нетто и брутто.
- 4. Дата производства в соответствии с маркировкой на товаре.

✓ Цена товара.

Стратегия «снятия сливок»; стратегия прочного внедрения на рынок.

Демпинговая цена - цена на товар ниже их нормальной стоимости (более, чем на 30%).

Цена предложения - цена, предлагаемая продавцом.

Цена спроса - цена покупателя.

Методы закрепления цены в договоре:

- Метод твердой цены - указывается цена, не подлежащая изменению;
- Метод базисной цены - включается ценовой показатель товара, обладающего определенными характеристиками, которые могут у поставленного товара и не присутствовать;

Методы коррекции цен:

- Бонификация;
- Рефакция;
- Метод скользящей цены.

-
- Метод определения цены в зависимости от содержания основного элемента в товаре.
 - Метод установления цены с последующей фиксацией (форвардные контракты при нестабильной политической ситуации).

Скидки:

- a) Скидка за платеж наличными.
- b) Скидка на количество.
- c) Бонусная, премиальная или специальная скидка.

✓ форма платежа.

- Кредитная
- Наличная

Способы расчетов:

1. Чек
2. Вексель

Простой - обязательство векселедателя уплатить векселедержателю определенную сумму денег.

Переводной (тратта) - письменный приказ векселедателя векселедержателю уплатить определенную сумму денег третьему лицу.

Вексель становится безусловным обязательством после акцепта векселедателем.

3. Аккредитив - поручение банку о выплате суммы физическому или юридическому лицу при выполнении условий, указанных в аккредитивном письме.

Аккредитив:

- i. Отзывный и безотзывный.
- ii. Подтвержденный (банк продавца гарантирует выполнение условий платежа) и неподтвержденный (банк продавца лишь информирует, ответственность несет банк покупателя).
- iii. Делимый (можно платить частями) и неделимый (вся сумма полностью).
- iv. Покрытый и непокрытый.
- v. Револьверный (автоматически восстанавливается, используется при регулярных поставках) и переводной (может быть использован для перевода части аккредитива субпоставщикам).

4. Инкассо - платеж против определенных документов (платеж производит банк покупателя).

Формы инкассо:

- a. Инкассо с предварительным акцептом (важно для покупателя, который становится собственником после того, как получает документы на товар).
- b. Инкассо без предварительного акцепта (документы на товар передаются только после оплаты).
- c. Инкассо без документов (документы направляются вместе с товаром (при срочных сделках)).

✓ срок поставки.

- Немедленно (в период с 3 по 14 день);
- Срок поставки- не позднее...
- Товар поставляется в ...(августе).
- Точная календарная дата.
- Специфическая формулировка (по снятии урожая, по открытию навигации).

✓упаковка.

Правила:

1. Товар должен упаковываться с учетом транспортного средства, которое будет перевозить.
2. Упаковка должна предохранять товар от повреждений.
3. Упаковка должна быть приспособлена к перегрузке.
4. Перед упаковкой товар должен пройти консервацию (если это требуется).

✓ маркировка.

- Наименование производителя.
- Наименование покупателя.
- Номер заказа (договора).
- Номер упаковочной единицы (3/10- 3-е место из 10).
- Место назначения.
- Точные габариты.
- Условные обозначения правил обращения.
- Страна происхождения товара (если следует в другие страны).

-
- ✓ Сдача- приемка товара (по акту сдачи- приемки).
 - ✓ Штрафные санкции (обычно от 5% до 8% контрактной стоимости).
 - ✓ Форс-мажор - обстоятельства непреодолимой силы, т. е. такие обстоятельства, которые не зависят от желания сторон, но которые делают невозможными исполнение обязательств обеими сторонами или одной из них.
 - ✓ Арбитраж - порядок рассмотрения споров.
 - ✓ Прочие условия (например, о перепродаже товаров).