

Тема 5. **Предпринимательский договор**

1. Понятие коммерческой деятельности. Виды коммерческих сделок.
2. Этапы заключения коммерческих сделок.
3. Тендеры и участие в них предпринимателя.
4. Деловые переговоры в коммерческой деятельности.
5. Виды договоров и их содержание.

Понятие коммерческой деятельности

Коммерция — (от лат. commercium — торговля) :

- самостоятельная отрасль народного хозяйства(торговля);
- торговые процессы, направленные на осуществление актов купли-продажи;
- вид предпринимательства.

Направления коммерческой деятельности:

- **закупочная деятельность** — определение потребности в материальных ресурсах(товарах); выявление и изучение источников закупки и поставщиков; осуществление закупок; организация учета и контроля закупок;
- **сбытовая деятельность** — процесс реализации продукции (товаров) с целью превращения товаров в деньги и удовлетворения запросов потребителей;
- **коммерческое посредничество** — сведение контрагентов сделки друг с другом для обмена товарами, услугами.

Сделки — действия граждан, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей

Формы заключения сделок:

- устная;
- письменная:
 - простая;
 - нотариальная.

Недействительными признаются сделки:

- не соответствующая законодательству;
- совершение которой запрещено законодательством;
- **Мнимая** — сделка, совершенная лишь для вида, без намерения создать соответствующие ей юридические последствия, ничтожна;
- **Притворная** — сделка, которая совершена с целью прикрытия другой сделки;
- совершенная гражданином, признанным недееспособным, или не способным понимать значение своих действий и руководить ими, или ограниченным судом в дееспособности;
- совершенная несовершеннолетним;
- заключенная юридическим лицом, выходящая за пределы его правоспособности;
- **совершенная под влиянием заблуждения;**
- совершенная под влиянием обмана, насилия, угрозы и т.д.

Виды коммерческих сделок

Основные — сделки, связанные с куплей-продажей товаров:

- прямые — операции между непосредственными потребителями и производителями;
- бартерные — прямой товарообмен;
- комиссионные — посредник не покупает товар, а совершает сделку за вознаграждение от производителя или поставщика товара (обычно процент от суммы сделки)

- **Вспомогательные** — сделки, связанные с движением товара (транспортировка, складирование, переработка, хранение и т. п.).
- **Посреднические** — операции по перепродаже товаров с использованием услуг посредника. Полезность услуг посредника оценивается полученной экономией на транспортных операциях, хранении, сбыте продукции, сервисном обслуживании

Виды посредников:

- **дилер** – работает за свой счет, товар покупает в собственность с целью дальнейшей продажи. Дилер сам выбирает поставщика и покупателя;
- **дистрибьютор** — официальный представитель крупного и известного производителя;
- **брокеры** — лица, которые совершают торговые сделки без приобретения права собственности на товар. За услуги агент или брокер получают процент от суммы сделки.

Этапы заключения коммерческих сделок

1. Возникновение идеи — формирование замысла, целей и содержания КС;
2. Планирование операции— подробное изложение способов проведения КС;
3. Изучение конъюнктуры рынка;
4. Поиск и подбор контрагента;
5. Проведение переговоров;
6. Подготовка и заключение сделки;
7. Реализация условий коммерческого контракта.

Поиск контрагента может проводиться различными способами:

С помощью рекламы, объявлений, коммерческих писем, а также благодаря прямым контактам с покупателями (оферта).

Оферта может быть двух типов: твердой и свободной.

Твердая оферта — предложение, в котором указаны условия заключения сделки, являющиеся неизменными для определенного лица.

Свободная оферта — формальное общее предложение о заключении сделки.

Правила заключения коммерческих сделок:

1. Необходимо иметь формальное предложение — **оферта**;
2. Предложение должно быть принято — **акцепт**;
3. Согласие сторон должно быть подлинным и добровольным;
4. Все стороны сделки должны быть заинтересованными в ней;
5. Все стороны сделки должны быть компетентными и дееспособными;
6. Сделка, договор или контракт должны иметь законную цель.

Тендер (от англ. tender — предложение)

1. Для проведения тендера заказчиком (покупателем) создается временный тендерный комитет.

Он разрабатывает условия торгов и тендерную документацию (комплект документов, содержащий информацию по организационным, техническим и коммерческим вопросам торгов).

2. Условия тендера и тендерная документация направляются вероятным участникам.

Тендерные документы могут высылаться по почте, электронной почте, нарочным.

Заказчик, по своему усмотрению, может разместить приглашения к участию и в иных видах процедур закупок:

+ в информационно-аналитическом бюллетене *"Конкурсные торги в Беларуси и за рубежом"*,

+ информационной системе *"Тендеры"*,

+ на *сайте* Национального центра маркетинга и конъюнктуры цен.

Дополнительно заказчик может поместить приглашения к участию в тендерах или иных видах процедур закупок в любых других средствах массовой информации и разослать их известным ему отечественным и иностранным поставщикам (подрядчикам, исполнителям) закупаемых им товаров, работ, услуг.

3. Предприниматели, согласные участвовать в тендере (торгах), заполняют тендерную документацию, указывая свои цены, и направляют устройтелям торгов.

4. Заказчик приглашает претендентов на проведение переговоров. *Процедуры переговоров организуются и проводятся заказчиком по своему усмотрению.*

*С целью эффективного обеспечения закупок для участия в переговорах должно быть приглашено посредством письменного извещения **не менее трех** претендентов.*

- После тщательной проверки поступивших тендерных документов и сопоставления условий, предложений, организатор торгов принимает одно из них и сообщает о нем претендентам.



Деловое общение:

- речевое общение между собеседниками, которые имеют необходимые полномочия от своих организаций:
- для установления деловых отношений,
- разрешения деловых проблем или выработки конструктивного подхода к их решению.

Деловые переговоры

1. Подготовка
2. Установление места и времени встречи
3. Начало беседы
4. Постановка проблемы и передача информации
5. Аргументирование
6. Опровержение доводов собеседника
7. Анализ альтернатив
8. Принятие решения
9. Фиксация договоренности
10. Выход из контакта
11. Анализ результатов беседы

Виды коммерческих договоров и их содержание:

Договор (в гражданском праве) — соглашение двух или более лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей (заем, купля-продажа, подряд и др.).

Виды договоров:

- **договор купли-продажи** — одна сторона (продавец) обязуется передать имущество(вещь, товар) в собственность, хозяйственное ведение, оперативное управление другой стороне(покупателю), а покупатель обязуется принять это имущество и уплатить за него определенную денежную сумму;

Договор контрактации

производитель сельскохозяйственной продукции обязуется передать выращенную (произведенную) им сельскохозяйственную продукцию лицу, осуществляющему закупки такой продукции, для переработки или продажи (заготовителю);

Договор имущественного найма

(или договор аренды) — арендодатель (наймодатель) обязуется предоставить арендатору (нанимателю) имущество за плату во временное владение и пользование или во временное пользование;

Договор лизинга

арендодатель обязуется приобрести в собственность указанное арендатором имущество у определенного им продавца и предоставить арендатору это имущество за плату во временное владение или пользование для предпринимательской деятельности.

- **договор подряда** — одна сторона (подрядчик) обязуется выполнить по заданию другой стороны (заказчика) определенную работу и сдать ее результат заказчику в установленный срок, а заказчик обязуется принять результат работы и оплатить его (уплатить цену работы);
- **договор-поручение** — одна сторона (поверенный) обязуется совершить от имени другой стороны (доверителя) определенные юридические действия;

Договор хранения — одна сторона (хранитель) обязуется хранить вещь, переданную ей другой стороной (поклажедателем), и возвратить эту вещь в сохранности;

Договор комиссии — одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента;

Договор факторинга

(договор финансирования под уступку денежного требования) — одна сторона (фактор) обязуется второй стороне (кредитору) вступить в денежное обязательство между кредитором и должником на стороне кредитора, путем выплаты кредитору суммы денежного обязательства должника с дисконтом (разница между суммой денежного обязательства должника и суммой, выплачиваемой фактором кредитору), с переходом прав кредитора на фактора (открытый факторинг) или без такого перехода (скрытый факторинг)

Договор перевозки грузов — перевозчик обязуется доставить вверенный ему груз в пункт назначения и выдать его уполномоченному на получение груза лицу (получателю), а отправитель обязуется уплатить за перевозку груза установленную плату;

Договор займа — одна сторона (заимодавец) передает в собственность другой стороне (заемщику) деньги или другие вещи, а заемщик обязуется возвратить заимодавцу такую же сумму денег (сумму займа) или равное количество других вещей такого же рода и качества;

КРЕДИТНЫЙ ДОГОВОР

- Кредитодатель обязуется предоставить денежные средства (кредит) кредитополучателю, который обязуется возвратить денежную сумму и уплатить проценты.

СПАСИБО ЗА ВНИМАНИЕ

