

Дисциплина :
«Предпринимательство»

Тема 7:

**«ОРГАНИЗАЦИЯ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ
СДЕЛОК»**

План лекции

1. Партнерские связи в предпринимательской деятельности.
2. Предпринимательские сделки и их виды.
3. Договор – основной документ проведения предпринимательских (коммерческих) сделок.
4. Роль посредников в предпринимательстве

Партнерские связи в предпринимательской

В условиях рынка любой предприниматель нуждается в эффективных партнерских связях, в ходе которых он может результативно осуществлять свою деятельность. Каждый предприниматель при планировании своей деятельности и разработке бизнес-плана обязательно учитывает возможность установления необходимых и эффективных партнерских связей. Всем этим занимается множество разнообразных организаций, составляющих необходимую инфраструктуру рынка, с помощью которой предприниматели могут устанавливать деловые взаимоотношения и

- Деятельность предпринимательских предприятий в любых сферах экономики вписывается в совершение сделок, заключенных с хозяйствующими партнерами договоров и исполненных их сторонами. *Сделками* признаются действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей.

Сделки могут быть *многосторонними, двусторонними или односторонними*. *Односторонней* считается сделка, для совершения которой, в соответствии с законодательством или соглашением сторон, необходимо и достаточно выражения воли одной стороны. *Первые два вида* сделок являются *договорами*, то есть для их совершения необходимо выражение согласованной воли двух сторон (двусторонняя сделка) либо трех или более сторон (многосторонняя сделка). Договор является разновидностью сделки и всегда заключается в

Односторонняя сделка создает обязанности для лица, совершившего сделку. Она может создавать обязанности для других лиц лишь в случаях, установленных законодательными актами либо соглашением с этими лицами.

Сделка считается совершенной под **отлагательным условием**, если стороны поставили возникновение прав и обязанностей в зависимость от обстоятельства, относительно которого неизвестно, наступит оно или не наступит.

Сделка считается совершенной под **отменительным условием**, если стороны поставили прекращение прав и обязанностей в зависимость от обстоятельства, относительно которого неизвестно, наступит оно или не наступит.

Абстрактность сделки означает, что ее действительность не зависит от основания – цели сделки.

Каузальные сделки – сделки, из содержания которых видно, какую цель преследуют ее стороны. Действительность каузальной сделки ставится в зависимости от ее цели. Цель должна быть законной и достижимой. Каузальная сделка является противоположным видом абстрактной

- *Договор* представляет собой юридический документ (если он заключен в соответствии с законом), устанавливающий права, обязанности и ответственность сторон. Если после заключения договора принят закон, устанавливающий для сторон иные правила, чем те, которые действовали при заключении договора, условия заключенного договора сохраняют силу, кроме случаев, предусмотренных законом. Как правило, договор, как соглашение сторон, включает три стадии: *заключение, исполнение и прекращение.*

Контрольные вопросы

1. Развитие венчурного предпринимательства
2. Роль бизнес-инкубатора в предпринимательстве РК

Список литературы:

Основная :

1. Атаев М.К., Елоев Ю.Т., Чапек В.Н. Экономика малого предпринимательств: учебное пособие. М: Феникс – 2009г.
2. Гарина Е.П., Медведева О.В., Шпилевская Е.В. Основы предпринимательской деятельности – М:Феникс, 2010г.
3. Елшібаев Р.Қ. Кәсіпкерлік қызметті ұйымдастыру. Оқу құралы. Алматы: Экономика, 2009ж.
4. Лапуста М.Г., Поршнева А.Г. и др. Предпринимательство. М.: ИНФРА – М, 2009.
5. Предпринимательство и бизнес /Авторы составители: А.П.Дашков, А.И.Данилов, Е.Б.Тютюкина М.: Информационно-внедренческий центр Маркетинг, 2008.
6. Предпринимательство: учебник./В.Я. Горфинкель, В.Б. Поляк, В.А. Швандар, М: ЮНИТИ – ДАНА, 2009г (Золотой фонд российских учебников).
7. Пелих А.С. Бизнес-план или как организовать собственный бизнес: анализ, методика, практикум. – М.: Ось-89, 2008г.
8. Сейдахметов А.С., Елшибекова К.Ж. «Предпринимательство»: Учебное пособие. Алматы: Экономика 2010 – 304с
9. Токсанова А.Н. Основы предпринимательской деятельности. Астана: 2007 – 480с.
10. Jhon Roberts “The Modern Firm: Organizational Design for Performance and Growth”. Издательство – Вильямс, 2007 г.
11. Robert S. Kamp «Business Process Benchmarking: Finding and Implementing Best Practices», 2009
12. Competition and Entrepreneurship. [Израэл Кирцнер](#) Изд.: [Социум](#), 2010
13. Christopher Cupido Barriers to Entrepreneurship in the Western Cape, 2010

Дополнительная :

1. Кармин Гало «Правила Джобса» 2012 г. 224 с.
2. Bill Mascull “Business Vocabulary in Use Elementary” Издательство: [Cambridge University Press](#), 2006
3. [А. Б. Крутик, М. В. Решетова](#). Теория и методика обучения предпринимательству – М:Академия, 2010
4. Черняк В.З. История предпринимательства– Юнити-Дана, 2010
5. Смагулова Н.Т.Планирование и организация предпринимательства. Алматы, 2002
6. Смагулова Н.Т., Елшибекова К.Ж. Кәсіпкерлік. Алматы, 2008.
7. Савитская Г.В. «Анализ хозяйственной деятельности предприятия». Учеб.пособие – Мн: «Новое знание», 2009.