

Организация предпринимательских сделок

- 1. Предпринимательские сделки, их виды и методы осуществления**
- 2. Организация (технология) осуществления предпринимательской сделки**
- 3. Договор – основной документ проведения предпринимательских сделок**
- 4. Партнерство в системе предпринимательства**

Предпринимательская(коммерческая) сделка – это соглашение между двумя или несколькими сторонами на поставку товаров, выполнение услуг или работ в соответствии с условиями, установленными в соглашении.

Все коммерческие сделки можно разделить на два вида: **основные** и **вспомогательные**.

К основным относятся сделки, связанные с: куплей-продажей товаров (продукции);

- куплей-продажей, обменом научно-технических знаний (патенты, лицензии, ноу-хау и т.п.);
- куплей-продажей технических услуг (освоение новых технологий, содействие при строительстве уникальных объектов и т.п.);
- арендой факторов производства;
- арендой товаров, работ и услуг;
- организацией международного туризма.

К вспомогательным сделкам относят соглашения, связанные с передачей товаров, работ и услуг от продавца к покупателю, и выделяют следующие их виды:

- по перевозкам грузов;
- по страхованию грузов;
- по складированию, переработке и хранению грузов;
- по проведению расчетов между сторонами (банковские операции).

В коммерческой практике наиболее часто используются *два основных метода реализации коммерческих сделок*:

- прямые торговые сделки (напрямую с производителем);
- торгово-посреднические сделки (через посредника).

Прямые торговые сделки – это операции между непосредственными потребителями и производителями товаров, работ и услуг.

Прямые торговые сделки имеют значительные преимущества, а именно:

- возможность покупателя получить именно тот товар, который ему необходим;
- прямые связи чаще всего перерастают в длительное сотрудничество или совместное производство;
- прямые связи сохраняются на стадии работы и эксплуатации оборудования (гарантийное и послегарантийное обслуживание).

Торгово-посреднические сделки – это операции, связанные с куплей-продажей товаров, работ, услуг, выполняемые по поручению покупателя или продавца независимым от него торговым посредником на основе заключаемого между ними соглашения.

Торговые посредники – это коммерческие фирмы (отдельные лица), которые извлекают прибыль за счет разницы цен закупки и реализации или за счет комиссионного вознаграждения, выплачиваемого продавцом или покупателем.

Проведение коммерческой сделки можно разделить на несколько этапов:

- поиск и выбор контрагента;
- подготовка к подписанию контракта купли-продажи;
- заключение контракта купли-продажи;
- реализация условий контракта купли-продажи.

Любой «надежный договор» должен состоять из четырех частей:

- Преамбула (или вводная часть)
- Предмет договора. Права и обязанности сторон
- Дополнительные условия договора
- Прочие условия договора

Под **партнерами** понимают поставщиков всего того, что необходимо предпринимателю для организации нормального производственного процесса, а также потребителям продукции, производимой предприятием.

Все разнообразие связей в предпринимательстве группируется по четырем основным сферам предпринимательской деятельности:

- 1) производственная сфера;
- 2) товарообмен (товарообменные связи);
- 3) торговля;
- 4) финансовая сфера.

В сфере производства сотрудничество может осуществляться в следующих формах: совместное предпринимательство, производственная кооперация, лизинг, франчайзинг, проектное финансирование, лицензирование, концессия.

Товарообменные операции – это операции, когда в основе взаимоотношений партнеров лежит движение конкретных товаров (переход прав собственности от одного партнера к другому), но при этом исключается денежная форма расчетов (расчеты осуществляются в товарной форме: товар за товар).

Бартерная сделка – это операция по обмену определенного количества одного или нескольких товаров на эквивалентное по стоимости (цене) количество другого товара или товаров (без использования денежной формы расчетов).