

ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

1. Сутність, значення та організаційно-правові форми здійснення підприємництва
2. Порівняльна характеристика організаційно-правових форм підприємницької діяльності
3. Типологія, середовище та активізація підприємництва
4. Договірні взаємовідносини в бізнесі
5. Характеристика партнерських зв'язків

1. Сутність, значення та організаційно-правові форми здійснення підприємництва

Як відомо, у минулому виокремлювали землю, працю й капітал, інформацію як ключові чинники виробництва; нині до них додають новий чинник – підприємницький потенціал (потенційну можливість максимально ефективного використання сукупності кадрових, матеріальних і нематеріальних ресурсів). Формування й використання цього потенціалу – це практично і є суттю поняття “підприємство”, яке заведено вважати особливою сферою виробничо-господарської або іншої діяльності з метою одержання певного зиску.

Підприємництвом, як правило, називають ініціативно-самостійну господарсько-комерційну діяльність окремих фізичних та юридичних осіб, що її цілком зорієнтовано на одержання прибутку (доходу). Така діяльність здійснюється від свого імені, на власний ризик і під особисту майнову відповідальність окремої фізичної особи – підприємця або юридичної особи – підприємства (організації).

Основними функціями підприємницької діяльності заведено вважати: 1) *творчу* – генерування й активне використання новаторських ідей і пілотних проектів, готовність до виправданого ризику та вміння ризикувати в бізнесі (підприємстві); 2) *ресурсну* – формування й продуктивне використання власного капіталу, а також інформаційних, матеріальних і трудових ресурсів; 3) *організаційно-супровідну* – практична організація маркетингу, виробництва, продажу, реклами та інших господарських справ. Підприємницька діяльність може

здійснюватися без використання і з використанням найманої праці, без утворення або з утворенням юридичної особи.

Важливо усвідомлювати, що підприємництво (бізнес) завжди має здійснюватися за науково обґрунтованими принципами. До цих принципів належать: 1) вільний вибір бізнесової діяльності; 2) залучення на добровільних засадах ресурсів (грошових коштів і майна) індивідуальних підприємців та юридичних осіб для започаткування й розгортання такої діяльності; 3) самостійне формування програми діяльності, вибір постачальників ресурсів і споживачів продукції, установлення цін на товари та послуги, наймання працівників; 4) вільне розпорядження прибутком (доходом), що залишається після внесення обов'язкових платежів до відповідних бюджетів; 5) самостійне здійснення підприємцями – юридичними особами зовнішньоекономічної діяльності.

Підприємництво як форма переважно ініціативної діяльності може започатковуватися й функціонувати у вигляді будь-яких її видів (виробничої та торговельної діяльності, посередництва, надання послуг тощо). Поряд з цим завжди виокремлюються індивідуальна й колективна форми підприємницької діяльності, тобто такі можливі види останньої, як: а) малий бізнес (мале підприємництво), що базується на особистій власності або оренді майна; б) спільне підприємництво (партнерство), засноване на колективній власності; в) корпоративне підприємництво, матеріальною підвалиною якого служить акціонерна власність.

Традиційно існують класична та інноваційна моделі підприємництва з альтернативним варіантом їхнього поєднання. *Класична модель підприємницької діяльності* незмінно орієнтується на найефективніше використання наявних ресурсів підприємства (організації). За такої моделі дії підприємця чітко окреслено: аналітична оцінка наявних ресурсів; виявлення реальних можливостей досягнення поставленої мети бізнесової діяльності; використання саме тієї реальної можливості, що здатна забезпечити максимально ефективну віддачу від наявних фінансових, матеріальних і нематеріальних ресурсів. *Інноваційна модель підприємництва* передбачає активне використання переважно інноваційних організаційно-управлінських, техніко-технологічних і соціально-економічних рішень у сфері різномасштабного бізнесу. Тому практична реалізація цієї підприємницької моделі має спиратися на таку послідовно здійснювану систему дій: 1) науково обґрунтоване формулювання головної підприємницької мети;

2) усебічна оцінка зовнішнього ринкового середовища з погляду пошуку альтернативних можливостей реалізації запропонованої підприємницької ідеї; 3) неупереджена порівняльна оцінка власних матеріально-фінансових ресурсів і спрогнозованих можливостей; 4) конструктивний пошук зовнішніх додаткових джерел відповідних видів ресурсів (за потреби); 5) ґрунтовний аналіз потенційних можливостей конкурентів у відповідній ніші ринку; 6) практична реалізація завдань інноваційного характеру згідно з прийнятою концепцією підприємницької діяльності.

Правильне розуміння сутності підприємницької діяльності впливає також із визначення її значення для функціонування ефективної системи господарювання. Воно (значення) полягає насамперед у тім, що підприємництво: по-перше, служить головним фактором структурних змін у системі господарювання; по-друге, створює живильне середовище для конкуренції і завдяки цьому стає своєрідним катализатором соціально-економічного розвитку країни в цілому; по-третє, сприяє найефективнішому використанню інвестиційних, матеріальних і нематеріальних ресурсів; по-четверте, забезпечує належну мотивацію високопродуктивної праці.

В Україні *правове забезпечення підприємницької діяльності* гарантується насамперед Законом України “Про підприємництво”, ухваленим Верховною Радою України 1991 року. Ключовими його розділами є: 1) загальні положення щодо підприємництва (суб’єкти, свобода, обмеження, принципи та організаційні форми); 2) умови здійснення підприємництва (державна реєстрація, право наймання працівників і соціальні гарантії, відповідальність суб’єктів, припинення діяльності); 3) стосунки підприємця та держави (гарантії прав, державні підтримка та регулювання, діяльність іноземних підприємств, міжнародні договори). Для подальшого розвитку підприємницької діяльності в Україні важливе значення має також Указ Президента України “Про державну підтримку малого підприємництва” від 12 травня 1998 року № 456/98. Згідно з указом підтримка малого підприємництва має здійснюватися за такими напрямками:

- формування інфраструктури підтримки й розвитку малого підприємництва;
- створення сприятливих умов для використання суб’єктами малого підприємництва державних фінансових, матеріально-технічних та інформаційних ресурсів, а також науково-технічних розробок і технологій;

- запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності;
- удосконалення підготовки, перепідготовки й підвищення кваліфікації кадрів для суб'єктів малого підприємництва;
- фінансова підтримка інноваційних проектів.

Крім того, Кабінетом Міністрів України розроблено та Верховною Радою України схвалено Державну програму підтримки малого підприємництва на 1999 – 2000 роки.

Важливою передумовою успішної підприємницької діяльності треба вважати вибір організаційно-правової форми її здійснення, який зазвичай обумовлюється низкою чинників (мірою відповідальності, системою оподаткування, потребою у фінансових коштах, можливістю зміни власника, управлінськими здібностями підприємця тощо). В Україні поширено здебільшого три *основні організаційно-правові форми підприємницької діяльності*: 1) одно-осібна власність; 2) товариства (партнерства); 3) корпорації (акціонерні товариства). Сутнісні характеристики, переваги та недоліки окремих організаційних утворень наведено в табл. 1.

Важливою формою підприємницької діяльності є *франчайзинг*, який у широкому розумінні цього терміна означає надання права на виробництво та (або) збут продукції (здійснення послуг), а також практичної допомоги в справі організації бізнесу. Франчайзинг як особлива форма господарювання полягає в такому: незалежна фірма (франчайзодавець), яка виробляє продукцію (надає послуги), передає право використовувати свій товарний знак іншому підприємству (франчайзоотримувачу) в обмін на зобов'язання виготовляти або продавати продукцію цієї незалежної фірми (надавати такі самі послуги та право господарювати від імені і під торговельною маркою франчайзодавця), франчайзоотримувач виплачує певний відсоток від своєї доходу як матеріальну (грошову) винагороду.

2. Порівняльна характеристика організаційно-правових форм підприємницької діяльності

Організаційно-правова форма	Сутнісно-змістова характеристика	Організаційно-економічні та соціальні	
		переваги	недоліки
Одноосібна власність	Підприємство, власником якого є фізична особа або сім'я	<ul style="list-style-type: none"> ✦ Простота заснування ✦ Повна самостійність, свобода та оперативність дій ✦ Максимально можливі спонукальні мотиви до ефективного господарювання ✦ Гарантоване збереження комерційних таємниць 	<ul style="list-style-type: none"> ✦ Труднощі із залученням великих інвестицій та одержання кредитів ✦ Повна відповідальність за борги ✦ Неможливість спеціалізованого менеджменту ✦ Невизначеність терміну функціонування
Господарське товариство (партнерство)	Об'єднання власних капіталів кількох фізичних або юридичних осіб за умов: однакового розподілу ризику і прибутку; спільного контролю результатів бізнесу; безпосередньої участі в здійсненні діяльності	<ul style="list-style-type: none"> ✦ Широкі можливості виробничої та комерційної діяльності ✦ Збільшення фінансової незалежності й дієздатності ✦ Велика свобода дій та більша продуманість управлінських рішень ✦ Можливість залучення до управління товариством професійних менеджерів 	<ul style="list-style-type: none"> ✦ Загроза окремим партнерам через солідарну відповідальність, тобто можливість банкрутства через професійну некомпетентність одного з партнерів ✦ Збільшення ймовірності господарського ризику через недостатню передбачуваність процесу та результатів діяльності

Продовження табл. 1

Корпорація (акціонерне товариство)	Підприємство, власниками якого є акціонери, котрі мають обмежену відповідальність (у розмірі свого внеску в акціонерний капітал) і розпоряджаються прибутком	<ul style="list-style-type: none"> ✦ Реальна можливість залучення необхідних інвестицій ✦ Більша можливість постійного нарощування обсягів виробництва чи послуг ✦ Існування тільки обмеженої відповідальності акціонерів ✦ Постійний (тривалий) характер функціонування 	<ul style="list-style-type: none"> ✦ Наявність розбіжностей між правом власності і функцією контролю діяльності ✦ Сплата податків через оподаткування спочатку прибутку, а потім одержуваних дивідендів ✦ Існування потенційної можливості посадових осіб впливати на діяльність корпорації у власних інтересах
---------------------------------------	--	--	--

3. Типологія, середовище та активізація підприємництва

Практика господарювання підтверджує можливість здійснення двох основних видів (типів) підприємницької діяльності – виробничої та посередницької. Виробнича підприємницька діяльність вважається визначальною, оскільки вона найбільше впливає на ефективність системи господарювання та якість суспільного життя.

Підприємницька діяльність у сфері безпосереднього виробництва товарів має орієнтуватися на продукування й просування на ринок традиційних або інноваційних видів цих товарів. Така діяльність буде ефективнішою, якщо здійснюватиметься з використанням техніко-технологічних новацій, більш якісних характеристик продуктів праці, нових елементів організації виробничих процесів тощо. У цьому разі йдеться про виробництво традиційних видів продукції із застосуванням часткових інновацій. Коли ж виробництво повністю базується на інноваціях, то результатом такої його організації є поява продукту з принципово новими властивостями чи навіть сферами використання.

Виробнича підприємницька діяльність може мати основний чи допоміжний характер. До *основних* належать види підприємницької діяльності, у процесі якої створюються й реалізуються готові до кінцевого споживання вироби. *Допоміжними* вважаються види підприємництва, що мають не тільки уречевлений, а й неуречевлений

характер, тобто інжинірингова, консалтингова, лізингова, маркетингова, проектувальна, факторингова та інша подібна діяльність.

Фізичні чи юридичні особи, які репрезентують інтереси виробників або споживачів, заведено називати *посередниками*. Виходячи з цього, основною метою *посередницької підприємницької діяльності* є інтеграція економічних інтересів виробників і споживачів.

Однією з поширених форм посередництва є *агентування*, тобто форма господарювання, за якої агент (посередник) діє від імені та на користь відповідно виробника або споживача (*принципала*). Розрізняють кілька типів агентів. *Агенти (представники) виробників* уособлюють інтереси кількох виробників однотипних товарів. *Повноважні агенти зі збуту (збутовики)* взаємодіють з виробниками на договірних засадах. *Агенти із закупівель* зазвичай займаються підбором потрібного споживачам асортименту товарів. Причому всі агенти співпрацюють з принципалами на довгостроковій (постійній) основі.

Посередницькі функції одноразового агента здійснює *брокер* – посередник за укладання угоди, головним завданням якого є звести продавця з покупцем і допомогти в досягненні потрібної домовленості. Агенти можуть працювати як *оптовики-комісionери*, що самостійно розпоряджаються товаром, приймаючи його на комісію від комітента (власника товару). До комісійних відносять також операції *консигнації*, за яких посередник-консигнант реалізує товар із власного складу на підставі договору доручення.

Як суб'єкти торгово-комерційної діяльності, що виконують спеціалізовані функції, виступають: 1) *оптово-роздрібна фірма (база)* – безпосередня реалізація продукції виробничого і споживчого призначення з використанням традиційних форм продажу товарів; 2) *торговий дім* – здійснення експортно-імпортних операцій, включаючи організацію виставок і реклами, із заснуванням своїх представництв в інших країнах; 3) *дистриб'ютор* – придбання безпосередньо у виробників та реалізація (розподіл) товарів своїм постійним клієнтам; 4) *дилер* – перепродаж товарів від свого імені та за власний рахунок; 5) *комівояжер* – продаж товарів із доставкою покупцям.

Аукціони проводяться у формі прилюдного торгу з попереднім оголошенням *стартової ціни* (початкової ціни, з рівня якої розпочинається торг) і *лота* (неподільної партії товару). *Внутрішньодержавна аукціонна торгівля* здійснюється постійно стосовно промислових товарів і нерухомості, а *міждержавна* – періодично і стосується тільки специфічних товарів (наприклад,

скакових коней, хутрової сировини, предметів антикваріату, тютюну, чаю, прянощів тощо).

Основою біржового підприємництва є біржі (форма постійно-діючого оптового ринку), що виконують спеціалізовані функції: 1) *товарні* – оптова торгівля масовими товарами зі стійкими якісними параметрами; 2) *фондові* – купівля-продаж цінних паперів; 3) *валютні* – купівля-продаж золота та інших дорогоцінних металів, іноземної валюти; 4) *праці* (переважно у вигляді центрів зайнятості населення) – облік попиту і пропонування робочої сили, сприяння працевлаштуванню з організацією перенавчання. Специфічними операціями, що їх виконує біржове підприємництво, є: а) *ф'ючерсний контракт* – контракт на поставку обумовленої кількості певного товару за фіксованою ціною протягом зазначеного в договорі терміну; б) *опціон* – договірне зобов'язання купити або продати товар (фінансові права) за наперед визначеною ціною в межах узгодженого періоду. Опціони здійснюються стосовно конкретних товарів, цінних паперів, ф'ючерсних контрактів.

Крім двох основних типів підприємництва (виробничого й посередницького), існує *підприємництво фінансових інституцій*. Як суб'єкти підприємництва фінансового спрямування, що, з одного боку, є посередниками, а з іншого – виробниками послуг, виступають спеціалізовані банки та інвестиційні компанії (фонди). *Спеціалізовані державні та комерційні банки* акумулюють внески тимчасово вільних грошових коштів фізичних і юридичних осіб, надають кредити, стають посередниками у взаємних платежах і розрахунках між підприємствами (організаціями) й окремими фізичними особами. *Інвестиційні компанії та фонди* здійснюють постійний кругообіг власного й позичкового капіталу у формі інвестування існуючих виробництв, нових технічних і організаційних проектів на галузевому чи регіональному рівнях.

Формування і функціонування соціально орієнтованого та економічно ефективного підприємництва можливі за умови створення належного *підприємницького середовища*, що має інтегрувати в собі сприятливу суспільно-економічну ситуацію в країні (регіоні), спиратися на розвинену ринкову економіку з відповідними активними правовими та соціально-економічними регуляторами й ринковою інфраструктурою. Основними параметрами належного бізнесового середовища треба вважати: 1) стабільність національної кредитно-грошової системи; 2) пільгово-стимулюючу систему оподаткування підприємницьких структур (окремих підприємців); 3) державну фінансову та інфраструктурну підтримку різномасштабного і насамперед малого підприємництва; 4) ефективний правовий захист інтелектуальної і

промислової власності; 5) науково обґрунтоване й ринково спрямоване ціноутворення; 6) сформованість колективних та індивідуальних матеріальних стимулів; 7) інтеграцію підприємництва у світовий економічний простір; 8) достатню привабливість іміджу підприємницької діяльності.

В Україні (з урахуванням окреслених параметрів ефективно функціонуючого підприємництва) першочерговим є створення організаційно-економічних передумов активізації підприємницької діяльності. Зарубіжний досвід та аналіз вітчизняної практики господарювання дають змогу стверджувати, що державна політика щодо *активізації підприємницької діяльності* має передбачати:

- створення економічних, правових і соціальних передумов, що забезпечували б розвиток ефективного бізнесу (прискорення виходу вітчизняної економіки з кризового стану, стабілізації економічної та політичної ситуації; швидке завершення реальної трансформації відносин власності; забезпечення державних гарантій свободи підприємництва; зміцнення національної грошової одиниці; зниження інфляції до мінімальних меж);
- практичну реалізацію державної системи підтримки всіх напрямів підприємництва (завершення формування належної ринкової інфраструктури; реалізацію системи фінансової підтримки підприємництва, включаючи формування старто-вого капіталу; створення умов для зовнішньоекономічної діяльності; започаткування прогресивної системи підготовки кадрів для сучасного бізнесу; максимально можливу активізацію малого підприємництва).

4. Договірні взаємовідносини в бізнесі

У всіх сферах господарювання на ринкових засадах організація підприємницької діяльності базується виключно на договірних взаємовідносинах. Це підтверджує незаперечну істину, що саме договори є визначальною і, по суті, єдиною правовою формою партнерських взаємин.

Договір (контракт, угода) – це форма документального закріплення партнерських зв'язків (предмета договору, взаємних прав та обов'язків, наслідків порушення домовленостей). Він опосередковує взаємини в процесі праці, виробництва і реалізації продукції чи надання різноманітних послуг.

У ринковій системі господарювання застосовуються два види договорів: установчий та підприємницький. *Установчий договір* є письмовим документом, що засвідчує волевиявлення фізичних чи юридичних осіб щодо заснування нового організаційно-правового

утворення для реалізації конкретної підприємницької ідеї. *Підприємницький договір* відображає згоду сторін (партнерів) стосовно безпосереднього здійснення обраної підприємницької (бізнесової) діяльності в певній організаційно-правовій формі.

Теоретично і практично заведено виокремлювати кілька груп підприємницьких договорів за сферами діяльності (табл. 2). Переважну більшість документально оформлених взаємовідносин у підприємстві становлять договори щодо внутрішньогосподарської та зовнішньоекономічної діяльності. Решта господарських чи інших взаємин оформляється у вигляді договорів (контрактів, угод) щодо підрядних послуг, трудових відносин, страхування, розрахунків і кредитування.

Оскільки сутність переважної більшості договорів (контрактів, угод) є зрозумілою з їхньої назви, то буде доцільним детальніше пояснити суть лише деяких з них.

- *Договір на поставку товарів через посередника* укладається на поставку фірмою-посередником певних видів продукції покупцям (споживачам) із наперед обумовленою формою її оплати.
- *Договір про аукціонний продаж товарів* є документальним оформленням угоди щодо прилюдного продажу виставленого на аукціон товару (лотами чи поштучно) за найвищу ціну, оголошену покупцем.
- *Державний контракт* є письмовим документом, що передбачає забезпечення потреб споживачів, які фінансуються за рахунок державного бюджету, і поповнення державного резерву відповідними видами продукції.
- *Лізингова угода* – це договір між виробником і споживачем стосовно довгострокової оренди машин, устаткування, складних приладів, транспортних та інших технічних засобів праці.
- *Договір обов'язкового медичного страхування* відображає документально оформлені відносини між страховиком (страховою медичною установою) і страхувальником (підприємством чи організацією в особі їхніх керівників), що передбачає страхування персоналу (трудового колективу). Зміст такого договору зводиться до оплати страховиком медичних послуг працівникам страхувальника та сплати останнім певних грошових внесків в обумовлені договором терміни.
- *Договір поручительства* – документально оформлена домовленість між трьома сторонами (поручителем,

кредитором і боржником), відповідно до якої поручитель у разі неплатоспроможності боржника зобов'язується протягом наперед обумовленого терміну з моменту настання терміну платежу відшкодувати позичену боржником суму.

- *Ліцензійний договір* відрізняється від звичайної ліцензії (дозволу) на здійснення певного виду підприємницької діяльності. Він укладається між власником конкретної інновації (ліцензіаром) та особою, яка бажає набути права на її використання (ліцензіатом), і передбачає надання виключної ліцензії на використання винаходів чи “ноу-хау” за певну винагороду у вигляді паушального платежу або роялті.
- *Договір про спільну діяльність* належить до документів господарського призначення, що передбачає започаткування спільної діяльності без створення юридичної особи (без заснування товариства). Основною його умовою є сплата учасниками (партнерами) майнових або грошових внесків, які потім стають загальною пайовою власністю.

Як відомо, укладенню договорів (контрактів, угод) завжди передують переговори, під час яких в усній або письмовій формі висловлюються наміри (пропозиції) щодо встановлення договірних взаємин для подальшої співпраці. Такий намір (пропозицію) у письмовій формі називають *офертою*. При цьому варто знати різницю між поняттями “твердої” і “вільної” оферти.

Таблиця 2

Класифікація підприємницьких договорів за сферами діяльності

Сфера діяльності	Договори
1. Купівля продаж, оренда та лізинг	1.1. Договір купівлі-продажу продукції підприємства
	1.2. Договір на поставку товарів через посередника
	1.3. Договір про:
	а) аукціонний продаж товарів
	б) виготовлення продукції із сировини та матеріалів замовника
	1.4. Договір продажу майна іншим юридичним особам
	1.5. Державний контракт (державне замовлення)
	1.6. Договір оренди майна
2. Підрядні послуги	1.7. Лізингова угода
	2.1. Договір про:
	а) консалтинг (інформаційне обслуговування)
	б) надання юридичних послуг
	в) надання аудиторських послуг
	г) надання брокерських послуг
д) рекламні послуги	

	2.2. Договір на виконання науково-дослідних робіт
3. Трудові відносини	3.1. Тарифна угода
	3.2. Колективний договір
	3.3. Договір про наймання:
	а) керівника б) працівника
4. Страхування	4.1. Договір:
	а) особистого страхування від нещасних випадків б) страхування майна в) обов'язкового медичного страхування
5. Розрахунки і кредитування	5.1. Договір на розрахункове і касове обслуговування
	5.2. Договір позики під заставу майна
	5.3. Договір поручительства
	5.4. Кредитний договір
6. Зовнішньоекономічна діяльність	6.1. Агентський договір
	6.2. Договір на:
	а) декларування товарів б) транспортно-експедиційне обслуговування зовнішньоторговельних вантажів
	6.3. Договір консигнації
	6.4. Договір на закупівлю товарів за імпортом
	6.5. Договір поставки товарів за експортом
	6.6. Ліцензійний договір

Продовження табл. 2

7. Інші договори	7.1. Договір:
	а) доручення
	б) комісії
	в) про спільну діяльність

Тверда оферта завжди надсилається тільки одному потенційному партнеру і може перетворитися на реальний договір за умови, коли: 1) оферту підписано (схвалено) іншою стороною (покупцем); 2) після підписання цей офіційний документ надіслано оференту (автору оферти); 3) письмовий документ останнім отримано. Оферта має певний термін чинності (зазвичай один місяць від дня її відправлення).

Вільну оферту надсилають одночасно кільком адресатам (потенційним партнерам). При цьому вільна оферта може стати договором за дотримання не тільки трьох названих умов, а ще й додаткової четвертої – потенційний партнер (покупець) має підписати одержаний документ і повернути його оференту, а останній – повідомити обраного ним покупця про згоду вважати підписану ним оферту за чинний договір. Якщо покупець не отримає підтвердження від оферента протягом короткого терміну (як правило, трьох днів з

моменту закінчення дії оферти), то він може вважати себе вільним від зобов'язань.

Будь-який договір складається з преамбули (вступу до договору), основної і заключної частин. *Преамбула* має містити: чітку назву договору; місце і час (дату) укладення договору; зазначення факту укладення договору згідно з умовами, викладеними в його тексті; юридичну назву сторін договору (партнерів).

Основна частина договору неодмінно охоплює специфічні (характерні для конкретної угоди) і загальні (стандартні) умови. До *специфічних умов* договору належать: 1) предмет договору й кількість товару; 2) якість товару; 3) ціна товару; знижки або націнки, якщо те чи інше застосовується; 4) засадні умови поставки; 5) форма оплати; 6) термін поставки; 7) маркування, упаковка, тара; 8) порядок здавання-приймання товару; 9) відповідальність сторін; 10) додаткові застереження, якщо такі є. *Загальні умови* включаються до всіх договорів, незалежно від їхньої специфіки. Такими умовами є арбітражні приписи (застереження) і перелік форс-мажорних обставин, з настанням яких виконання договірних зобов'язань припиняється на час їхньої дії.

Обов'язковими атрибутами заключної частини договору вважаються: усі необхідні додатки (ескізи, зразки товару); юридичні адреси сторін (партнерів); підписи вповноважених сторонами (партнерами) осіб.

5. Характеристика партнерських зв'язків

Взаємини між підприємцями, які оформлені договірними відносинами, характеризують *партнерські зв'язки*. Спонукальним мотивом встановлення партнерських зв'язків є реальний порядок дій для практичної реалізації бізнес-проекту. Форму партнерських зв'язків завжди пропонує один з бізнесменів-партнерів, а конкретна форма таких зв'язків залежить від специфічних особливостей даного бізнесу. Найважливіші форми співробітництва (партнерських зв'язків) за окремими напрямками зображено на рис. 1.

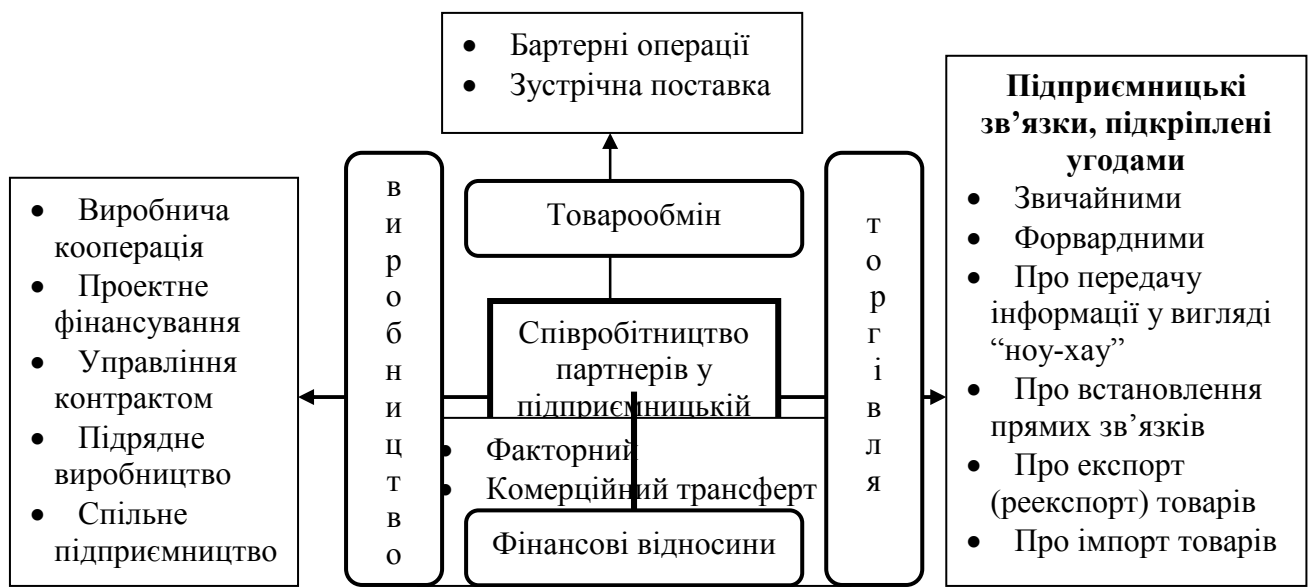


Рис. 1. Форми партнерських зв'язків

Сутнісно-змістова характеристика окремих форм співробітництва зводиться до такого.

1.1. *Виробнича кооперація* – здійснення замкнутого виробничого циклу готового до споживання продукту всіма партнерами спільно, причому кожен з них виконує свою частку робіт у рамках єдиного (інтегрованого) виробничого процесу.

1.2. *Проектне фінансування* – форма підприємницького співробітництва, за якої: а) один з партнерів зобов'язується фінансувати реалізацію підприємницького проекту іншого партнера; б) партнер-розробник пропонує іншому партнерові здійснювати практичну його реалізацію і зобов'язується фінансувати всі необхідні роботи. При цьому в обох випадках одержаний кредит має бути повернутий у товарній формі, тобто за рахунок виготовленої після реалізації бізнес-проекту продукції.

1.3. *Управління за контрактом* – форма партнерських зв'язків, здійснюваних через передачу одним підприємцем іншому “ноу-хау” управлінського характеру і забезпечення тим іншим інвестування процесу практичного його використання; за своєю сутністю її можна вважати експортом управлінських послуг.

1.4. *Підрядне виробництво* характеризує форму юридично оформлених взаємин між підприємцями, відповідно до якої один з них здійснює цільове виробництво продукції на пряму вказівку іншого.

1.5. *Спільне підприємництво* означає функціонування організаційного утворення (підприємства, іншого суб'єкта господарювання), статутний фонд якого формується за рахунок пайових внесків партнерів-засновників, що уособлюють різні форми власності, або один з них є іноземною фізичною чи юридичною особою.

2.1. *Бартерні операції (бартер)* – форма реалізації укладеної угоди в натуральній формі згідно з попередньо узгодженою номенклатурою обмінюваних товарів, а також узгодженими термінами взаємних поставок продукції. Масштаби таких партнерських зв'язків мають бути виправданими конкретними економічними умовами: за ринкових умов господарювання надмірні обсяги бартеру не підтримуються і не заохочуються державою.

2.2. *Зустрічна поставка* є різновидом бартеру, але передбачає дещо інші умови виконання. Партнери визначають, який товар має бути поставлений, а конкретний асортимент визначається згодом і оформляється у вигляді додатка до договору (угоди).

2.3. *Комерційна триангуляція* полягає в тім, що до бартерних операцій залучається ще й третій партнер (чи більше), якщо цього потребує пошук необхідного продукту (товару).

3.1. *Звичайна угода* – це загальновизнана універсальна угода про купівлю-продаж, за якої партнерські взаємини оформляються у вигляді договору поставки певного товару.

3.2. *Форвардні угоди* є документально оформленими договірними взаємовідносинами, що потребують термінової практичної реалізації.

3.3. *Угоди про передачу інформації у вигляді “ноу-хау”* реалізуються обов'язково за певну матеріальну винагороду, умови і розміри якої визначаються цими угодами.

3.4. *Угоди про встановлення прямих зв'язків* – партнерські зв'язки суб'єктів господарювання, що базуються на безпосередній співпраці в конкретній сфері діяльності.

3.5. *Угоди про експорт* – це юридично оформлені договірні відносини, спрямовані на поставку конкурентоспроможної продукції конкретним споживачам в інших країнах. *Угоди про реекспорт* характеризують виробничо-економічні відносини, що передбачають купівлю тим чи іншим партнером відповідних видів товарів за кордоном з метою наступної їх поставки (перепродажу) партнерам з т

3.6. *Угоди про імпорту товарів* – форма партнерських зв'язків для організації завезення потрібних товарів з іншої країни.

4.1. *Факторинг* відображає фінансово-економічні взаємовідносини між підприємцями і так званими фактор-фірмами (найчастіше банками), які за певну винагороду беруть на себе організацію одержання дебіторської заборгованості суб'єктам господарювання з боку інших фірм, або просто купують у них документи (рахунки-фактури), що дають право вимагати в боржників сплати боргу.

4.2. *Комерційний трансферт* застосовується в системі міжбанківських зв'язків і міждержавних відносин. Він означає взаємне придбання партнерами капіталу в національній валюті у визначених розмірах за договірною ціною з наступним її зарахуванням на рахунок покупця в національному банку країни-продавця.

Отже, у ринковій системі господарювання партнерські зв'язки здійснюються за кількома основними напрямками (виробництво, товарообмін, торгівля, фінансові відносини). Тільки таке комплексне здійснення партнерських зв'язків може забезпечити належний розвиток та ефективність підприємництва в Україні.

Питання для самоконтролю

1. Надайте визначення підприємству.
2. Визначіть сутність, значення та організаційно-правові форми здійснення підприємництва.
3. Назвіть основні функції та цілі підприємницької діяльності.
4. Надайте порівняльну характеристику організаційно-правових форм підприємницької діяльності.
5. Що таке договір?
6. Договірні взаємовідносини в бізнесі.
7. Дайте визначення двом видам договорів, які застосовуються у ринковій системі господарювання.
8. Типологія, середовище та активізація підприємництва.
9. Що являє собою класифікація підприємницьких договорів за сферами діяльності?
10. Характеристика партнерських зв'язків.

Тести

1. Основними функціями підприємницької діяльності треба вважати:

- а) комплексну;
- б) ресурсну;
- в) базисну;
- г) творчу.

2. До традиційно існуючої моделі підприємництва відносять:

- а) технологічну;
- б) багатогалузеву;
- в) багатопрофільну;
- г) інноваційну.

3. Недоліком одноосібної власності як організаційно-правової форми є:

- а) гарантоване збереження комерційних таємниць;
- б) наявність розбіжностей між правом власності і функцією контролю діяльності;
- в) повна відповідальність за борги;
- г) постійний (тривалий) характер функціонування.

4. До суб'єктів торгово-комерційної діяльності відносять:

- а) дилер;
- б) холдинг;
- в) маклер;
- г) брокер.

5. Біржі виконують такі спеціалізовані функції:

- а) контролюючі;
- б) валютні;
- в) посередницькі;
- г) стимулюючі;
- д) усі відповіді правильні.

6. До специфічних операцій, що їх виконує біржове підприємство, відносять:

- а) ресирвер;
- б) опціон;
- в) аукціон.

7. Договір про аукціонний продаж товарів:

- а) це договір між виробником і споживачем стосовно довгострокової оренди машин, устаткування, складних приладів, транспортних та інших технічних засобів праці;
- б) документально оформлена домовленість між трьома сторонами (поручителем, кредитором і боржником), відповідно до якої поручитель у разі неплатоспроможності боржника зобов'язується протягом наперед обумовленого

терміну з моменту настання терміну платежу відшкодувати позичену боржником суму;

- в) укладається на поставку фірмою-посередником певних видів продукції покупцям (споживачам) із наперед обумовленою формою її оплати;
- г) є документальним оформленням угоди щодо прилюдного продажу виставленого на аукціон товару (лотами чи поштучно) за найвищу ціну, оголошену покупцем.

8. У підрядних послугах укладається договір про:

- а) надання юридичних послуг;
- б) поставку товарів через посередника;
- в) аукціонний продаж товарів;
- г) особистого страхування від нещасних випадків.

9. До специфічних умов договору належать:

- а) арбітражні приписи;
- б) термін поставки;
- в) перелік форс-мажорних обставин.

10. Підрядне виробництво – це:

- а) форма партнерських зв'язків, здійснюваних через передачу одним підприємцем іншому “ноу-хау” управлінського характеру і забезпечення тим іншим інвестування процесу практичного його використання; за своєю сутністю її можна вважати експортом управлінських послуг;
- б) здійснення замкнутого виробничого циклу готового до споживання продукту всіма партнерами спільно, причому кожен з них виконує свою частку робіт у рамках єдиного (інтегрованого) виробничого процесу;
- в) характеризує форму юридично оформлених взаємин між підприємцями, відповідно до якої один з них здійснює цільове виробництво продукції за прямою вказівкою іншого.

11. Угоди про встановлення прямих зв'язків:

- а) партнерські зв'язки суб'єктів господарювання, що базуються на безпосередній співпраці в конкретній сфері діяльності;
- б) форма партнерських зв'язків для організації завезення потрібних товарів з іншої країни;
- в) це юридично оформлені договірні відносини, спрямовані на поставку конкурентоспроможної продукції конкретним споживачам в інших країнах.

12. Ф'ючерсний контракт – це:

- а) контракт на поставку обумовленої кількості певного товару за фіксованою ціною протягом зазначеного в договорі терміну;
- б) договірне зобов'язання купити або продати товар (фінансові права) за наперед визначеною ціною в межах узгодженого періоду;
- в) придбання безпосередньо у виробників та реалізація (розподіл) товарів своїм постійним клієнтам;
- г) жодне з наведених визначень.

13. Перевагами корпорації є:

- а) невизначеність терміну функціонування;
- б) широкі можливості виробничої та комерційної діяльності;
- в) простота заснування;
- г) існування тільки обмеженої відповідальності акціонерів.

14. Що передбачає інноваційна модель підприємництва:

- а) незмінно орієнтується на найефективніше використання наявних ресурсів підприємства (організації);
- б) передбачає активне використання переважно інноваційних організаційно-управлінських, техніко-технологічних і соціально-економічних рішень у сфері різномасштабного бізнесу;
- в) виявлення реальних можливостей досягнення поставленої мети бізнесової діяльності;
- г) аналітична оцінка наявних ресурсів.

15. Який характер може мати виробнича підприємницька діяльність:

- а) основний;
- б) додатковий;
- в) спеціальний;
- г) цільовий.

