

# Тема 1

## ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦТВА

---

- 1.1. Сутність, значення та організаційно-правові форми здійснення підприємництва
- 1.2. Організаційно-правові форми підприємницької діяльності у сфері міжнародних економічних відносин
- 1.3. Типологія, середовище та активізація підприємництва.
- 1.4. Договірні взаємовідносини в бізнесі
- 1.5. Характеристика партнерських зв'язків

### 1.1. СУТНІСТЬ, ЗНАЧЕННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ФОРМИ ЗДІЙСНЕННЯ ПІДПРИЄМНИЦТВА

Як відомо, в минулому виокремлювали землю, працю й капітал, інформацію як ключові чинники виробництва. Нині до них долучають новий чинник – підприємницький потенціал (потенційну можливість максимально ефективного використання сукупності кадрових, матеріальних і нематеріальних ресурсів). Формування й використання цього потенціалу – це і є сутністю поняття «підприємництво», яке вважається особливою сферою виробничо-господарської та іншої діяльності з метою одержання певного зиску.

*Підприємництвом* називають господарсько-комерційну діяльність фізичних та юридичних осіб, зорієнтовану на одержання прибутку (доходу). Така діяльність здійснюється на власний ризик і під особисту майнову відповідальність окремої фізичної особи – підприємця або юридичної особи – підприємства (організації).

*Основними функціями* підприємницької діяльності є: 1) *творча* – генерування й активне використання новаторських ідей і пілотних проєктів, готовність до виправданого ризику та вміння ризикувати в бізнесі (підприємстві); 2) *ресурсна* – формування й продуктивне використання власного капіталу, інформаційних, матеріальних і трудових ресурсів; 3) *організаційно-супровідна* – 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.

Підприємництво завжди повинно 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, встановлення 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 юридичними особами зовнішньоекономічної діяльності.

Підприємництво 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, що базується на особистій власності або оренді майна; б) спільне підприємство, засноване на колективній власності; в) корпоративне підприємство, матеріальною основою якого служить акціонерна власність.

Існують класична та інноваційна моделі підприємництва з альтернативним варіантом їхнього поєднання. *Класична модель підприємницької діяльності* орієнтована 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 інноваційних організаційно-управлінських, техніко-технологічних і соціально-економічних рішень у сфері різномасштабного бізнесу. Тому практична реалізація цієї моделі повинна спиратися на таку послідовно здійснювану систему дій: 1) науково обгрунтоване формулювання головної підприємницької мети; 2) всебічна оцінка зовнішнього 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; 5) аналіз потенційних можливостей конкурентів у відповідній ніші ринку; 6) реалізація завдань інноваційного характеру, згідно з прийнятою концепцією підприємницької діяльності.

Правильне розуміння суті підприємницької діяльності впливає із визначення її значення для функціонування ефективної системи господарювання, яке полягає насамперед у тому, що підприємництво:

*по-перше*, служить головним фактором структурних змін у системі господарювання; *по-друге*, створює живильне середовище для конкуренції і завдяки цьому стає своєрідним каталізатором 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) відносини підприємця та держави (гарантії прав, державні підтримка та регулювання, діяльність іноземних підприємств, міжнародні договори). Для подальшого розвитку підприємницької діяльності в Україні важливе значення має Указ Президента України «Про державну підтримку малого підприємництва» від 12 травня 1998 року № 456/98, згідно з яким 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.

Важливою передумовою успішної підприємницької діяльності є вибір організаційно-правової форми її здійснення, який зазвичай зумовлюється 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) **одноособна власність**; 2) **товариства**; 3) **корпорації** (акціонерні товариства). Сутнісні характеристики,

переваги та недоліки окремих організаційних утворень наведено в табл. 1.

Таблиця 1

**Порівняльна характеристика організаційно-правових форм підприємницької діяльності**

Організаційно-правова форма	Сутнісно-змістова характеристика	Організаційно-економічні та соціальні	
		Переваги	Недоліки
Одноособна власність	Підприємство, власником якого є фізична особа або сім'я.	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Простота заснування.</li> <li>– Повна самостійність, свобода та оперативність дій.</li> <li>– Максимально можливі спонукальні мотиви до ефективного господарювання.</li> <li>– Гарантоване збереження комерційних таємниць</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Труднощі із залученням великих інвестицій та одержання кредитів.</li> <li>– Повна відповідальність за борги, неможливість спеціалізованого менеджменту.</li> <li>– Невизначеність терміну функціонування.</li> </ul>
Господарське товариство	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"> <li>– Широкі можливості виробничої та комерційної діяльності.</li> <li>– Збільшення фінансової незалежності й дієздатності.</li> <li>– Велика свобода дій та більш велика продуманість управлінських рішень.</li> <li>– Можливість залучення до управління товариством професійних менеджерів.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Загроза окремим партнерам через солідарну відповідальність, тобто можливість банкрутства через професійну некомпетентність одного з партнерів.</li> <li>– Збільшення ймовірності господарського ризику через недостатню передбачуваність процесу та результатів діяльності.</li> </ul>
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"> <li>– Реальна можливість залучення необхідних інвестицій.</li> <li>– Більша можливість постійного нарощування обсягів виробництва чи послуг.</li> <li>– Існування тільки обмеженої відповідальності акціонерів.</li> <li>– Постійний (тривалий) характер функціонування.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>– Наявність розбіжностей між правом власності і функцією контролю діяльності.</li> <li>– Сплата податків через оподаткування спочатку прибутку, а потім одержуваних дивідендів.</li> <li>– Існування потенційної можливості посадових осіб впливати на діяльність корпорації у власних інтересах.</li> </ul>

Важливою формою підприємницької діяльності є *франчайзинг*, який 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 тому, що: 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 своєю доходу як матеріальну (грошову) винагороду).

## **1.2. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ПРАВОВІ ФОРМИ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У СФЕРІ МІЖНАРОДНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН**

До форм підприємництва, які діють у сфері міжнародних економічних відносин, належать: спільне підприємництво, транснаціональна компанія та мультинаціональна компанія.

Спільне підприємництво – це діяльність, в якій бере участь спільний капітал, що утворився з пайових внесків партнерів двох або більше країн, що спільно здійснюють господарську діяльність, керуючи створеним спільним підприємством і розподіляючи між собою отримані прибутки пропорційно до вкладених капіталів.

Транснаціональна компанія (ТНК) – це компанія, головне підприємство і власник якої знаходиться в одній країні, а філії чи дочірні компанії знаходяться, як у цій же країні, так обов'язково і в інших країнах.

Мультинаціональна компанія (МНК) – це компанія, що являє собою кооперативне об'єднання невеликої кількості (2-3) головних підприємств декількох країн і широку мережу філій чи дочірних компаній цих підприємств, що функціонують у різних країнах світу.

## **1.3. 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* орієнтується на продукування та 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. В 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 отримання продукту з принципово новими властивостями чи навіть сферами використання.

Виробнича підприємницька діяльність може мати основний або допоміжний характер. До *основного* належать види підприємницької діяльності, у процесі якої створюються й реалізуються готові до кінцевого споживання вироби. *Допоміжними* вважаються види підприємництва, що мають не тільки уречевлений, але й неуречевлений характер, тобто інжинірингова, консалтингова, лізингова, маркетингова, проектувальна, факторингова та інша схожа діяльність.

Фізичні чи юридичні особи, які репрезентують інтереси виробників або споживачів, називаються *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. Розрізняють декілька 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 із споживачами 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-комісіонери*, які 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, які 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 товарів 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 *лоту* (неподільної партії товару). *Внутрішньо-державна 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 пропозиції робочої сили, сприяння працевлаштуванню з організацією перенавчання. Специфічними операціями, що їх виконує біржове підприємництво, є:

– *ф'ючерсний контракт* – контракт на поставку обумовленої кількості певного товару за фіксованою ціною протягом зазначеного в договорі терміну;

– *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 виробничого та посередницького типів підприємництва, 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 інтегрує в собі сприятливу

суспільно-економічну ситуацію в країні (регіоні), спираючись на розвинену ринкову економіку з відповідними активними правовими та соціально-економічними регуляторами й ринковою інфраструктурою. До основних параметрів бізнесового середовища належать:

- стабільність національної кредитно-грошової системи;
- пільгово-стимулююча система оподаткування підприємницьких структур (окремих підприємців);
- державна фінансова та інфраструктурна підтримка різномасштабного і, насамперед, малого підприємництва;
- ефективний правовий захист інтелектуальної і промислової власності;
- науково обґрунтоване та ринково спрямоване ціноутворення;
- сформованість колективних та індивідуальних матеріальних стимулів;
- інтеграція підприємництва у світовий економічний простір;
- достатня привабливість іміджу підприємницької діяльності.

В Україні першочерговим є створення організаційно-економічних передумов активізації підприємницької діяльності. Зарубіжний досвід та аналіз вітчизняної практики господарювання дозволяють стверджувати, що державна політика щодо *активізації підприємницької діяльності* повинна 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; завершення трансформації відносин власності; забезпечення державних гарантій свободи підприємництва; зміцнення національної грошової одиниці; зниження інфляції до мінімальних меж);
- практичну реалізацію державної системи підтримки всіх напрямків підприємництва, в тому числі: завершення формування належної ринкової інфраструктури; реалізацію системи фінансової підтримки підприємництва, включаючи формування стартового капіталу, створення умов для зовнішньоекономічної діяльності, започаткування прогресивної системи підготовки кадрів для сучасного бізнесу, максимально можливу активізацію малого підприємства, бізнесу тощо.

#### **1.4. ДОГОВІРНІ ВЗАЄМОВІДНОСИНИ В БІЗНЕСІ**

У всіх сферах господарювання 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 щодо безпосереднього здійснення вибраної підприємницької діяльності в певній організаційно-правовій формі.

Нині виокремлюється декілька груп підприємницьких договорів за сферами діяльності (табл. 2).

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)
2. Підрядні послуги	1.6. Договір оренди майна
	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
4. Страхування	б) працівника
	4.1. Договір:
	а) особистого страхування від нещасних випадків
	б) страхування майна
	в) обов'язкового медичного страхування

## Продовж. табл. 2

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

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 доцільним є детальніше пояснення суті лише окремих із них.

– *Договір на поставку товарів через посередника* укладається на поставку фірмою-посередником певних видів продукції покупцем (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 в особі керівника), що передбачає страхування персоналу. 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 впродовж обумовленого терміну з моменту настання строку платежу відшкодувати позичену боржником суму.

– *Договір про спільну діяльність* належить до документів господарського призначення, що передбачає започаткування спільної діяльності без створення юридичної особи. Основною його умовою є сплата учасниками майнових або грошових внесків, які потім стають загальною пайовою власністю.

Як відомо, укладанню договорів (контрактів, угод) завжди передують переговори, під час яких в усній або письмовій формі висловлюються наміри (пропозиції) щодо встановлення договірних взаємин для наступної співпраці. Такий намір у письмовій формі називають *офертою*. При цьому розрізняють тверду і вільну оферти.

*Тверда оферта* завжди адресується 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 декільком адресатам (потенційним партнерам). При цьому вільна оферта може стати договором за дотримання не тільки трьох названих умов, але й додатковою четвертою – потенційний партнер (покупець) має підписати одержаний документ та повернути його оференту, а останній – повідомити вибраного 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) укладання договору; зазначення факту укладання договору згідно з умовами, викладеними в його тексті; юридичну назву сторін договору (партнерів).

*Основна частина договору* охоплює специфічні (характерні для конкретної угоди) і загальні (стандартні) умови. До *специфічних умов* договору належать: 1) предмет договору та кількість товару; 2)

якість товару; 3) ціна товару; знижки або націнки, якщо те чи те застосовується; 4) 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 уповноважених сторонами осіб.

### 1.5. ХАРАКТЕРИСТИКА ПАРТНЕРСЬКИХ ЗВ'ЯЗКІВ

Відносини між підприємцями, які оформлені договірними умовами, характеризують *партнерські зв'язки*. Мотивом встановлення партнерських зв'язків є реальний порядок дій для практичної реалізації бізнес-проекту. Форму партнерських зв'язків завжди пропонує один з бізнесменів-партнерів. Основні форми співробітництва за окремими напрямками зображено на рис. 1.

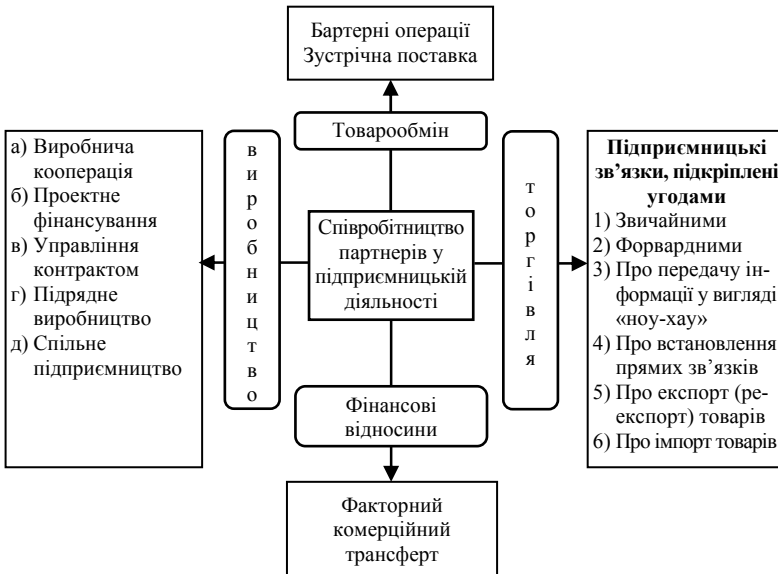


Рис. 1. Форми партнерських зв'язків

Сутнісно-змістова характеристика окремих форм співробітництва зводиться до наступного:

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

2. *Проектне фінансування* – форма підприємницького співробітництва, за якою один із партнерів зобов'язується фінансувати реалізацію підприємницького проекту іншого партнера, а 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.

3. *Управління за контрактом* – форма партнерських зв'язків, здійснюваних через передачу одним підприємцем іншому «ноу-хау» управлінського характеру і забезпечення інвестування процесу практичного його використання.

4. *Підрядне виробництво* характеризує форму юридично оформлених відносин між підприємцями, відповідно до яких один із них здійснює цільове виробництво продукції на пряму вказівку іншого.

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.

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

7. *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 додатку до договору (угоди).

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

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

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

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

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

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

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

15. *Факторинг* відображає фінансово-економічні взаємовідносини між підприємцями і так званими фактор-фірмами (частіше 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.

16. *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.

## ПРАКТИЧНЕ ЗАНЯТТЯ ДО ТЕМИ 1 «ОСНОВИ ПІДПРИЄМНИЦТВА»

### *Питання для обговорення:*

1. Надайте визначення підприємництва.
2. Визначте 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? Яка його структура?
6. Охарактеризуйте договірні взаємовідносини в бізнесі.
7. Дайте визначення двом видам договорів, які переважно застосовуються у ринковій системі господарювання.
8. Що, на Вашу думку, необхідно для активізації підприємництва?
9. Що являє собою класифікація підприємницьких договорів за сферами діяльності?
10. Які типи партнерських зв'язків переважають у сучасному бізнесі?