# Тема 7. Договірні взаємовідносини і партнерські зв’язки у підприємництві

* 1. Організація договірних взаємовідносин у бізнесі.
	2. Формування умов договору підприємцем.
	3. Напрямки і форми співробітництва партнерів.

# Організація договірних взаємовідносин у бізнесі

В умовах ринку організація підприємницької діяльності в будь-якій із сфер господарювання базується виключно на договірних відносинах. Основою закріплення партнерських зв’язків, а саме предмета договору, є тривалі господарські договори на виконання робіт і послуг, а також на постачання необхідних матеріально-технічних ресурсів. Для підприємств довгострокові господарські договори мають складати основу виробничо- комерційної діяльності, оскільки їхній зміст дозволяє точніше визначити кон’юнктуру ринку і сприяє створенню умов для їхньої стабільної роботи.

Саме у ринковій економіці договори є визначальною і майже єдиною правовою формою партнерських взаємовідносин, які вимагають збереження принципів договірних взаємин і водночас роблять договір універсальною формою існування ринку.

У цьому зв’язку необхідно усвідомити, що важливим з практичного боку є те, що в основу будь-якого договору покладено зобов’язання, відповідно до яких одна особа (кредитор) має право вимагати від іншої особи (боржника) здійснення певних дій або отримання зиску від їхнього виконання.

Особливу увагу слід звернути на те, що у різних сферах з метою організації людських взаємовідносин застосовується багато видів і форм договорів. Насамперед треба знати, що у ринковій системі господарювання існує два види договорів – установчий і підприємницький.

Установчі договори використовуються при створенні підприємств певних організаційних форм бізнесу (тема 4).

Структуризація підприємницьких договорів (контрактів, угод) за сферами діяльності подана в таблиці 7.1.

Таблиця 7.1 – Класифікація підприємницьких договорів за сферами діяльності

|  |  |
| --- | --- |
| Сфера діяльності | Сутність договорів |
| 1 | 2 |
| 1 Купівля, продаж, орен- да і лізинг | * 1. Договір купівлі-продажу продукції, виробленої підприємством
	2. Договір на поставку товарів через посередника
	3. Договір про аукціонний продаж товарів
	4. Договір про виготовлення продукції із сировини і матеріалів замовника
	5. Договір продажу майна підприємства іншим юридичним особам
	6. Державний контракт
	7. Державне замовлення
	8. Договір оренди майна
	9. Лізингова угода
 |

|  |  |
| --- | --- |
| 1 | 2 |
| 2 Підрядні послуги | * 1. Договір про консалтинг та інформаційне обслуговування підприємств і організацій
	2. Договір про надання юридичних послуг
	3. Договір про надання аудиторських послуг
	4. Договір про надання брокерських послуг
	5. Договір про рекламні послуги
	6. Договір на виконання науково-дослідних робіт
 |
| 3 Трудові відносини | * 1. Колективний договір
	2. Тарифна угода
	3. Договір (контракт) про наймання керівника
	4. Договір (контракт) про наймання працівника
 |
| 4 Страхування | * 1. Договір особистого страхування від нещасних випадків
	2. Договір страхування майна підприємства і громадян
	3. Договір обов’язкового медичного страхування
	4. Договір добровільного медичного страхування
 |
| 5 Розрахунки і кредитування | * 1. Договір на розрахункове і касове обслуговування
	2. Договір поручництва
	3. Договір позики із заставним забезпеченням
	4. Кредитний договір
 |
| 6 Зовнішньо- економічна діяльність | * 1. Договір на декларування товарів, що підлягають митному контролю
	2. Договір на транспортно-експедиційне обслуговування зовнішньоторговельних операцій
	3. Ліцензійний договір загального типу
	4. Договір консигнації
	5. Агентський договір
	6. Договір на закупівлю товарів за імпортом 6.7.Договір поставки товарів за експортом
 |
| 7 Інші договори | * 1. Договір доручення
	2. Договір комісії
	3. Договір про спільну діяльність
 |

# Формування умов договору підприємцем

Важливим з практичної точки зору є питання щодо формування змісту і умов договору підприємцем. Типовий зміст підприємницького договору подано на рисунку 7.1.

Особливу увагу слід звернути на те, що від точності і повноти формування потенційно можливих умов договору залежить ефективність підприємницької діяльності, заснованої на договірних взаємовідносинах партнерів. Тому ретельне визначення і формування конкретних умов для певних розділів договору можна вважати визначальним етапом підготовки його проекту.

Важливе значення для прийняття підприємницьких рішень щодо реалізації конкретного проекту бізнесового спрямування має вивчення третього питання теми. При цьому необхідно ознайомитися з сутністю і конкретними формами співробітництва у сфері виробництва, товарообміну, торгівлі, фінансових відносин.

# Напрямки і форми співробітництва партнерів

Важливе значення для прийняття підприємницьких рішень щодо реалізації конкретного проекту бізнесового спрямування має вибір напряму та форми співробітництва партнерів. При цьому необхідно ознайомитися з сутністю і конкретними формами співробітництва у сфері виробництва, товарообміну, торгівлі, фінансових відносин. В узагальненому вигляді найбільш важливі форми співробітництва за окремими напрямками зображені на рисунку 7.2.