**Тема 5 Формы партнерских отношений в бизнесе**

Партнерские отношения (связи) — это такие договорные отношения, которые устанавливаются между предпринимателями и дают возможность каждому из них получить искомый уровень прибыли за счет обмена результатами деятельности (покупка, поставка продукции), выступающими в товарной или денежной форме.

Каждый предприниматель заинтересован в установлении наиболее эффективных форм партнерских связей. Определить самую эффективную форму взаимоотношений с партнером можно лишь путем сравнительного анализа различных вариантов.

Схема предпринимательских действий как раз дает возможность выбрать ее для каждого партнера. Важнейшая составляющая схемы предпринимательских действий — экономико-правовая форма реализации предпринимательской цели. Под данной формой понимается конкретный вид сделки, которая может быть приемлема для партнера и отвечает цели, поставленной предпринимателем.

Сделкой называют коммерческий (т. е. с целью получения прибыли) обмен ценностями между партнерами или объединение их усилий для достижения коммерческой выгоды.

Сделку следует отличать от простой передачи. Если вы передаете партнеру какой-то товар, а он вам взамен — деньги или другой товар, то это сделка. Если же вы передаете товар, но взамен не получаете ничего, то это передача.

Все разнообразие партнерских связей в предпринимательстве можно сгруппировать по трем основным сферам (направлениям предпринимательского сотрудничества):

сотрудничество в сфере производства;

сотрудничество в сфере товарообмена;

сотрудничество в сфере финансовых отношений.

Сделка считается заключенной, когда на каждую из сторон возлагаются определенные данной сделкой права и обязанности. В целом выстраивается следующая логическая цепочка: вначале предприниматель-инициатор определяет сферу сотрудничества с возможными партнерами, затем ищет конкретную форму сотрудничества, а после этого предлагает заключить договор.

Формы сотрудничества в сфере производства

*Производственная кооперация*

Под производственной кооперацией понимается такая форма сотрудничества, когда каждый из партнеров выполняет свою долю работ в рамках единого производственного процесса; доход же, получаемый по окончании данного производственного цикла и реализации произведенного товара, делится между партнерами в точном соответствии с долей каждого партнера в общем объеме работ. Зачастую сложно точно определить вклад каждой стороны в общий объем работ. Величины эти договорные, хотя и предполагается, что в их основе лежат объективные факторы. Минимально допустимый размер доли каждого из партнеров определяется на основе предпринимательских расчетов.

*Лизинг*

**Лизинг** — это вид инвестиционной деятельности, при котором лизингодатель (лизинговая компания) приобретает у поставщика оборудование и затем сдает его в аренду за определенную плату, на определенный срок и на определённых условиях лизингополучателю (клиенту) с последующим переходом права собственности лизингополучателю.

*Франчайзинг*

Франчайзинг — распространенная в мире форма партнерских связей и делового сотрудничества. Ее содержание сводится к следующему: головная, чаше всего крупная компания заключает договор с мелким самостоятельным предприятием о предоставлении ему исключительного права на выпуск определенных товаров и их сбыт, а также оказание торговых услуг под торговой маркой данной компании на определенном рынке. Активно используют данную форму такая известная фирма, как «Макдональдс».

*Проектное финансирование*

Оно может быть отнесено в предпринимательстве и к сфере финансово-кредитных отношений, но поскольку в ее основе находится производство, его организация, мы рассматриваем ее в этом разделе. Проектное финансирование — форма партнерских связей в случаях:

- когда одна из сторон берет на себя обязательство финансировать реализацию предпринимательского проекта другой стороны, а другая сторона обязуется реализовать такой проект в надлежащей форме;

- когда одна сторона, имеющая разработанный проект, предлагает другой взяться за его практическую реализацию и обязуется финансировать все работы, связанные с реализацией данного проекта. В обоих случаях вторая сторона обязуется возвратить предоставленный ей кредит обычно в товарной форме, как и при лизинге.

*Лицензирование*

Основными субъектами данных отношений выступают лицензиар (обладатель каких-либо определенных прав) и лицензиат (тот, кому такие права передаются на постоянной или временной основе). Лицензиар заключает соглашение с лицензиатом, по которому последнему могут предоставляться права на использование технологии производственного процесса, товарного знака, патента и т. п. в обмен на гонорар или лицензионный платеж. Передача таких прав облегчает лицензиару выход на новый рынок, а лицензиату не приходится начинать «с нуля».

*Концессия*

Концессия представляет собой договорную форму взаимоотношений предпринимателя с государственным или муниципальным органом власти об аренде хозяйственных объектов, находящихся в монопольной собственности государства или муниципалитета. Объектом такого договора могут быть месторождения полезных ископаемых, природные богатства (лесные массивы, озера и т. д.), а также заводы, фабрики. Предмет договора — эксплуатация объекта договора на условиях, содержащихся в соглашении. Концессия по существу представляет собой форму долгосрочной аренды с целью интенсивного освоения природных ресурсов, хозяйственных объектов с помощью иностранного капитала, что позволяет государству или муниципалитету рассчитывать на значительную долю прибыли и получение в будущем (по окончании срока договора, а может быть, и раньше) привнесенной концессионером технологии производства и управления.

Формы сотрудничества в сфере товарообмена

Под товарообменными операциями подразумеваются такие 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). Разновидностями встречной торговли выступают также сделки: бартер (бартерные сделки), встречные поставки, коммерческая триангуляция.

*Бартер (бартерная сделка)*

Под бартером подразумевается товарообменная сделка, которая предусматривает:

- какие конкретные товары будут обмениваться;

- определенные пропорции обмена одного товара на другой (через достижение договоренности о иенах на эти товары);

- сроки взаимных поставок (обычно в мировой практике максимальным считается разрыв между взаимными поставками в 6 месяцев).

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

*Коммерческая триангуляция*

В осуществлении бартерной операции могут принимать участие не две, а три (и более) стороны, когда того требует поиск необходимого товара. Вы можете, к примеру, поставить товар партнеру А, но у него есть товар, в котором вы не заинтересованы. Партнер Б имеет нужный вам товар и заинтересован в товаре, которым обладает партнер А. В этом случае вы можете вести переговоры о совершении сделки коммерческой триангуляции (от лат. triangulum — треугольник).

Формы сделок в сфере торговли

Под этими формами взаимоотношении партнеров подразумеваются:

- сделка обычная, или сделка купли-продажи (или сделка с немедленной сдачей товара, т. е. сделка на тот товар, который у продавца есть в наличии). Отношения партнеров при заключении такой сделки оформляются договором поставки или договором купли-продажи (при продаже услуг оформляется договор об оказании услуг или договор о сервисном обслуживании). Сторонами такого договора выступают продавец и покупатель или поставщик и потребитель;

- сделка форвардная, или сделка срочная, заключаемая на срок, как правило, от 6 до 14 месяцев;

- операции по купле-продаже товаров на срок, в том числе предварительной купле-продаже и поставке в оговоренное в контракте время;

- сделка по передаче информации типа ноу-хау— отношения партнеров по передаче, как правило, одного или нескольких незапатентованных «секретов производства» за определенное вознаграждение на условиях, предусмотренных в контракте;

- сделка по установлению прямых производственных связей — отношения партнеров, основанные на непосредственном сотрудничестве между фирмами, предприятиями, учреждениями, в производственной, научно-технической и других областях деятельности;

- сделка по экспорту товара (или услуги) — договор о поставке товара партнеру другой страны. Оформление сделки осуществляется в виде контракта;

- сделка по реэкспорту — отношения, при которых один из партнеров приобретает товар за рубежом с целью его поставки партнеру третьей страны (без переработки в своей стране);

- сделка по импорту товара (услуги) — операция, в основе которой лежат отношения между партнерами, связанные с ввозом товара из-за рубежа (с точки зрения партнера, приобретающего товар).

Формы сотрудничества в сфере финансовых отношений

Предпринимательские партнерские связи в сфере финансовых отношений могут сводиться к факторингу и коммерческому трансферту.

*Факторинг*

Под факторингом понимают систему взаимоотношений, которая устанавливается между предпринимателем и фактор-фирмой. При этом фактор-фирма берет на себя погашение дебиторской задолженности предпринимателя (когда такой предприниматель приобретает товар, но не может сразу его оплатить) или покупает у предпринимателя его требование к какому-либо партнеру о платеже (т. е. когда предприниматель осуществляет поставку товара, но покупатель пользуется отсрочкой платежа). В роли фактор-фирмы часто выступают банки (многие банки к настоящему времени превращаются в банковские группы; они начинают заниматься не просто финансовым обслуживанием, а осуществляют комплексное обслуживание клиентов, учреждая в своей структуре факторинговые, лизинговые, инжиниринговые, консалтинговые конторы). Факторинг — это разновидность торгово-комиссионной операции, сочетающейся с кредитованием оборотного капитала клиента через покупку фактор-компанией счетов клиента. Факторинг является одним из элементов универсальной системы финансового обслуживания клиентов, включающей бухгалтерское, информационное, рекламное, сбытовое, транспортное, страховое, кредитное и юридическое обслуживание. За самим клиентом остается практически только производственная функция.

*Коммерческий трансферт*

Коммерческий трансферт используется в межстрановых отношениях и представляет собой взаимное приобретение партнерами друг у друга капиталов в национальных валютах в установленных (договором) размерах по договорной цене. Однако такое приобретение капитала не предполагает его перемещения через национальные границы. Капитал зачисляется в национальном банке страны продавца, но на счет, который открывается на имя покупателя. Например, вы приобрели капитал на указанных условиях у своего партнера в США. Таким образом, в американском банке теперь имеется ваш собственный счет на определенную сумму. В свою очередь, вы открываете счет на определенную сумму в российском банке на имя вашего американского партнера. Теперь вы можете приобретать любой товар у любой американской фирмы и осуществлять платежи со своего счета в американском банке. Такие же действия, но уже на территории России, может совершать и ваш американский партнер.