

**Горшенина Е.В.** Предпринимательство в России: начинаем своё дело. [Электронный ресурс] / Е.В. Горшенина. – Краснодар: ООО «Центр экономических исследований», 2020. – 118 с. / pdf (2038 кб). ISBN 978-5-905164-25-5.

Редакция журнала «Экономические исследования» продолжает публикацию материалов из второй главы книги Е.В. Горшениной по предпринимательству. Цель настоящей книги – дать предпринимателю практические знания о специфике предпринимательской деятельности в России, а также практические навыки в использовании методов и инструментов ведения бизнеса. В данном номере вниманию читателей предлагается одна из глав книги: «Виды партнёрских связей в предпринимательстве».

## **2. ПРАКТИКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА**

### **2.3. Виды партнёрских связей в предпринимательстве**

Современные бизнес-связи определяются не только конкуренцией в рамках экономического пространства, но и партнёрскими отношениями, позволяющими предпринимателям эффективно работать в условиях рынка. Партнёрство становится выгодной формой организации и ведения предпринимательской деятельности, поэтому каждый предприниматель заинтересован в установлении наиболее эффективных форм партнёрских связей.

*Партнёрские связи* – это такие договорные отношения, которые устанавливаются между предпринимателями и дают возможность каждому из них эффективно функционировать за счет обмена результатами деятельности, выступающими в форме товара или услуги или в денежной форме.

Наиболее эффективными формами партнёрских связей выступают аренда, лизинг, франчайзинг, аутсорсинг, фандрайзинг.

*Аренда* – имущественный наём, основанный на договоре предоставления имущества во временное пользование за определённую плату.

Арендующий имущество, или получающий его в аренду называется *арендатором*, а сдающий в аренду – *арендодателем*. Отношения между арендатором и арендодателем именуется арендными. Договором об аренде может быть предусмотрена возможность выкупа арендуемого имущества.

В аренду могут быть переданы земельные участки и другие обособленные природные объекты, предприятия и другие имущественные комплексы, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и другие вещи, которые не теряют своих натуральных свойств в процессе их использования.

*Лизинг* – долгосрочная аренда (на срок от 6 месяцев до нескольких лет) машин, оборудования, транспортных средств, сооружений производственного назначения, предусматривающая возможность их последующего выкупа арендатором. Лизинг – это особый вид аренды, арендных отношений, как правило, когда объектом аренды выступает оборудование.

В практике предпринимательства наибольшее распространение получил лизинг автомобилей, лизинг компьютеров и оргтехники.

*Франчайзинг* – распространенная в мире форма партнерских связей и делового сотрудничества. Ее содержание сводится к следующему: головная, чаще 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.

*Франчайзер* – правообладатель лицензии на данный вид деятельности (торговую марку).

*Франчайзи* – это человек или компания, которая покупает возможность обучения и помощь при создании бизнеса у франчайзера и выплачивает сервисную плату (роялти) за использование товарного знака, ноу-хау и системы ведения работ франчайзера.

*Франшиза* – это право, закреплённое договором, осуществлять определённую экономическую деятельность (производство, оказание услуг и т.п.) с использованием принципа франчайзинга. Одна из самых известных франшиз в мире – «Макдональдс».

*Аутсорсинг* – это передача организацией, на основе договора, определённых видов или функций предпринимательской деятельности другой компании, действующей в другой области. Аутсорсинговые фирмы занимаются обслуживанием и поддержки бесперебойной работы отдельных систем инфраструктуры.

Преимущества аутсорсинга:

1) сокращение затрат на выполнение задач за счёт привлечения специализированных фирм;

2) минимальные сроки и профессионализм исполнителей, т.к. специализированные организации гарантируют выполнение порученных задач в самые короткие сроки;

3) направление ресурсов на решение основных вопросов, т.к. передавая косвенные функции специалистам, предприниматель может заняться реализацией основных проектов.

Аутсорсинговые услуги обычно востребованы в бухгалтерском учете, обеспечении безопасности, уборке помещений, переводческих услугах, ИТ

услугах, рекламных услугах, транспортных услугах, юридических услугах, а также в разработке программного обеспечения и дальнейшим его сопровождением.

*Фандрайзинг* (фэндрайзинг, фандрэйзинг) – процесс привлечения внешних, сторонних для компании денежных средств и иных ресурсов (человеческих, информационных, материальных), необходимых для реализации какой-либо задачи или выполнения проекта.

Возможные источники привлечения ресурсов – это организации, частные лица; фонды; государственные органы. Все эти источники могут выступать в качестве: финансового спонсора, спонсора на условиях бартера, инвестора, грантодающей организации, мецената, донора.

Организации доноры предоставляют безвозвратную финансовую, техническую помощь, как правило, на конкурсном основании. Меценаты (физические лица) оказывают благотворительную помощь добровольно и безвозвратно. Спонсорство – это конкретная помощь юридических и физических лиц на определенных условиях. Инвестором может быть частный предприниматель, организация или государство, осуществляющие долгосрочные вложения капитала в какое-либо дело, предприятие с целью получения прибыли. Гранты выделяются как безвозмездное субсидирование.

*Государственно-частное партнерство (ГЧП)*. В последние десятилетия возникла особая форма взаимодействия бизнеса и власти. Речь идет о партнерстве государства и частного сектора, обозначаемого обычно термином Public-Private Partnership (PPP), в России используется термин "государственно-частное партнерство" (ГЧП).

ГЧП представляет собой институциональный и организационный альянс государственной власти и частного бизнеса с целью реализации социально-значимых проектов в широком спектре сфер деятельности – от развития стратегически важных отраслей экономики до предоставления социально-значимых услуг в масштабах всей страны или отдельных территорий. Развивающееся партнерство, в отличие от традиционных административных отношений, создает свои базовые модели финансирования, отношений собственности и методов управления. Выделяют следующие формы ГЧП: контракты как административный договор, аренда в ее традиционной форме (договора аренды) и в форме лизинга, концессия (концессионное соглашение), соглашения о разделе продукции, совместные предприятия.