

Консультативное заключение

на основе исследования возможности оптимизации бизнеса

Заказчик:
ПБОЮЛ Славин Е.И.

Исполнитель (консультант):
Типугин И.А.

г. Ярославль, 2004г.

Оглавление

<i>Вводная часть</i> _____	<i>3</i>
Консультация по пп. 1-5 _____	5
Консультация по п. 6 _____	8
<i>Приложение 1.</i> _____	<i>13</i>
<i>Приложение 2</i> _____	<i>19</i>
<i>Приложение 3</i> _____	<i>20</i>

Бизнес с Абхазией

(консультативный отчет)

Памяти раба божьего, купца Афанасия,
сына Никитина, посвящается.

Бизнес производственно-торговый предполагает комплектование (в т. числе производство собственными мощностями ЧП Евгения Славина) и поставку в Абхазию швейных товаров из ткани, произведенной в основном на территории Ивановской области. Данные товары призваны обслуживать в основном возрождающийся сектор курортных (санаторно-курортных) и туристических услуг на территории Респ. Абхазия. При этом не только комплектование заказа, но и его транспортировка на территорию Абхазии заключается силами (и за счет) ЧП Славина (рассматриваемого в ходе дальнейшей консультации в качестве «Продавца»).

Таблица 1.

Этапы бизнес процесса ЧП Славина и их смысловое содержание
(с точки зрения содержания одного полного бизнес цикла)

№ п/п	Этапы бизнес процесса (ЭБП)	Их смысловое содержание /консультативный комментарий/
1	Экспозиция образцов товара (изделия из ткани в основном постельное белье и товары гигиенического назначения / полотенца и т.п./, однако возможны и др. швейные изделия) в выставочном павильоне в Абхазии	Демонстрация товара основным потенциальным покупателям. Последние в основном составляют 4 группы, среди которых: <ol style="list-style-type: none"> 1. малые /и «супермалые»/ частные пансионаты вместимостью до 30¹ человек (в основном появившиеся /восстановленные/ в пост советское время); 2. пансионаты средних размеров емкостью 31- 500 чел. (в основном, находящиеся в государственной собственности и арендованные частными лицами); 3. крупные пансионаты /и, в перспективе, санатории/ емкостью до нескольких тысяч человек. (последние тоже находятся в государственной собственности и либо арендованы частными лицами «по частям», либо фактически используются в своих частных интересах управляющей / и весьма коррумпированной/ бюрократией, организованной зачастую по семейному принципу.); 4. местные (абхазские) предприниматели – перекупщики.
2	Заключение договоров на поставку товара для потребителей	Договор(а) на поставку заключается на территории Абхазии (в идеале – на территории выставочного павильона) и пересылается в Россию ЧП Славину (далее в тексте «Продавец») в электронном виде (e-mail, fax, telex, etc.).
3	Подтверждение заказа /Договора/ (условие, особенно на первых па-	Договор подтверждается Покупателем путем внесения предоплаты (авансового платежа за постав-

¹ Здесь и далее имеется ввиду максимальное количество одновременно проживающих (прим. автора)

	рах, и в дальнейшем с учетом делового обычая и сложности «международных» трансфертов, не строго обязательное)	ляемый товар в размере не менее предполагаемых транспортных расходов Продавца.
4	Заказ формируется на территории Ивановской области силами Продавца	Заказ формируется в соответствии с полученным Договором (соответствующим приложением к нему)
5	Товар оформляется (передается по договору) Покупателю. С этого момента, формально, он становится его собственником.	Это, особенно на начальных этапах бизнеса, может делаться и в отсутствие Покупателя или его представителя (с целью ограничения доступа к возможным конкурентам) на территории Ивановского региона (и ЦФО) на основании заранее подписанных Покупателем договорных бланков.
6	Товар доставляется Продавцом (его представителем) по территории РФ до условленного с Покупателем пункта на границе с Абхазией (на территории РФ).	В этом пункте Покупатель лично знакомится с товаром (партией) и оплачивает оставшуюся часть его стоимости. (как вариант, осуществляет предоплату в размере, превышающем транспортные расходы Продавца /например транспортные расходы + таможенный сбор, вкл. «неформальную» его часть/. Такая проплата страхует Продавца на случай, если товар, по каким либо причинам не удастся переместить через границу РФ).
7	Товар перемещается через границу РФ и Абхазии	Таможенное оформление и транспортировку товара по территории Абхазии целиком берет на себя Покупатель.

Как вариант

7.1.	Продавец сопровождает товар до условленного пункта (например, до своего выставочного павильона) на территории Абхазии, где и получает окончательную оплату за свой товар.	Подобный вояж возможно, особенно на первых порах работы бизнеса, необходим для Продавца (его представителя) с маркетинговой целью 9 в т.ч. для ведения прямых переговоров с потенциальными клиентами) и с целью контроля за работой выставочного центра.
8	Деньги переводятся на счет Продавца в Иваново.	С этого момента стартует следующий бизнес-цикл.

Консультируемые позиции (на основе вопросов Клиента).

- 1) Особенности технологии заключения договоров с учетом национальных особенностей (структура договоров) с учетом потребности в повышении уровня безопасности ведения бизнеса;
- 2) Вопросы договорного обеспечения продаж, транспортировки и таможенного оформления (перемещения через границу);
- 3) Специальные документы на транспортировку товара;
- 4) Способы минимизации стоимости таможенного оформления;

- 5) Все аспекты безопасного перемещения денег через границу и по России (трансфер-оптимизация):
- 6) Рекомендации по рыночному (коммерческому) ценообразованию со стороны Продавца.

Консультация по пп.. 1-5

Таблица 2.

Договорное (документное) обеспечение бизнеса

№ П/П	№ ЭБП	Заключаемые на соответствующем этапе договора (оформляемые документы)	Их значение с учетом потребности повышения уровня безопасности бизнеса
1	2	3	4
1	1	Договор аренды выставочного помещения.	Желательно заключать его на условиях либо снижения арендной платы на стоимость неотделимых улучшений (например стоимость ремонта), и/или оговорить право собственности арендатора на отделяемые улучшения (например перегородивающие конструкции их ДСП/ДВП, настенный декор /навешиваемый с крепежом/ и т.п.). В первом случае (если оговаривается возможность снижения аренды) некоторые из отделяемых улучшений (те же, организующие внутреннее пространство павильона конструкции)могут переходить в собственность арендатора в счет снижения аренды.
2	2-3	Заключается «базовый» (стандартный) Договор купли-продажи. В качестве подстраховки, с целью оптимизации расчетов с Покупателем и в целях дальнейшей минимизации налогообложения могут заключаться (сразу в момент получения заказа или в последствии на дальнейших ЭБП) договора Комиссии, Агентский договор и Договор займа.	В ГК РФ Договору комиссии посвящена глава 51 ГК РФ (ст. ст. 990 – 1004). Сущность договора комиссии раскрывается в п.1 ст. 990 ГК РФ, согласно которому <i>“По договору комиссии одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента”</i> . Следует отметить, что по сделке, совершенной с третьими лицами, права и обязанности (<u>в отличие от агентского договора</u>) приобретает комиссионер, даже если комитент был поименован в сделке или вступил в третьим лицом в непосредственные отношения по исполнению сделки. Следовательно он заключается в случае если надо подстраховать (по ГК РФ) право Продавца (выступающего в качестве «Комиссионера») на результаты сделок с третьими лицами (т.е., фактически, на приобретенные для Покупателя / «Комитента» ТМЦ ²). Также как и агентский договор позволяет уже на первых этапах бизнес цикла (ЭБП №1-3) задействовать средства Покупателя / «Комитента». Агентский договор Лучше чем договор

² Товарно-материальные ценности (прим. автора)

			<p>комиссии обеспечивает убедительность прав собственности абхазской стороны («Принципала» /Покупателя). <u>Минимизирует (до предела)</u> налоговую нагрузку на Продавца / «Агента». Обеспечивает права «Агента» по перемещению груза через таможенню. Также как и договор комиссии позволяет уже на первых этапах бизнес цикла (ЭБП №1-2) задействовать средства Покупателя / «Принципала».</p> <p>Договор займа может заключаться для подстраховки расчетов с полномочным представителем Покупателя, проживающим на ПМЖ в РФ.³</p>
3	4	Стандартные договора закупки для той части товара, которая входит в состав заказа от Покупателя («Комитента», «Принципала», «Заемщика»), но не производится самим Продавцом.	<p>В случае если Продавцом заключаются с Покупателем еще и агентские договора, то, в целях минимизации финансовых рисков и оптимизации потока расчетов (все расходы «Агента» четко фиксируются в пользу «Принципала», сразу становящегося собственником всех ТМЦ, и никак не могут быть эти последним не оплачены).</p>
4	5-6	Оформляются товарно-транспортные накладные (далее ТТН) для транспортировки ТМЦ по территории РФ. NB. Товарно-транспортная накладная выписанная на лицо, имеющее право заниматься предпринимательской деятельностью на территории РФ.	<p>В связи с возможным нежеланием Продавца (по коммерческим соображениям) встречаться с Покупателем на территории РФ. В этот период никаких других договоров не заключатся. Однако, в случае встречи на территории РФ у границы с Абхазией, может быть заключен (если он ранее не заключался) один из договоров, рассмотренных в п.2 данной таблицы. Для максимального удобства перемещения ТМЦ через таможенную границу РФ рекомендуется в таком случае Агентский договор.</p>
5	7-7.1.	Таможенная декларация заполняется либо на Продавца. Либо на Покупателя.	<p>В связи с желанием Продавца поручить таможенное оформление Покупателю, он должен либо формально завершить договор Купли-Продажи на территории РФ. Либо Покупатель декларирует ТМЦ на себя в качестве «Принципала» по Агентскому договору (что лучше ввиду того, что в таком договоре традиционно меньше оплата «Агента» и в связи с этим «неформальная» финансовая процедура на таможне для него практически «безболезненна»), или в качестве «Комитента».</p>

³ Образцы договоров прилагаются.

6	8	Финансовый трансфер по территории РФ по маршруту Сочи – Иваново осуществляется с помощью именных платежных средств (векселя, аккредитивы, сберегательные сертификаты и т.п.)	Эти документы могут быть оформлены либо в отделении Сбербанка РФ в г. Сочи (Адлере и др.), либо в филиале банка «Менатеп СПб» (филиал которого имеется в г. Иваново) в г. Сочи по адресу: <u>Филиал ОАО Банк "МЕНАТЕП СПб" в г.Сочи</u> 354000, г.Сочи, ул. Горького, 40 тел. (862-2) 62-26-55
----------	----------	---	--

Учет национальных особенностей при заключении договоров даже заключаться в том, чтобы не упускать из внимания три основных момента связанных с особенностями делового обычая кавказских народов, особенно проявляющих себя на уровне малого и среднего бизнеса.

А именно:

1. Негативное отношения к принятию на себя формальных (письменных) договорных обязательств;
2. Чрезмерная порой, особенно на начальных этапах ведения дел с новым партнером, обидчивость в случае выражения им (в т. числе и по вопросу формализации договорных обязательств) недоверия в ходе деловых контактов;
3. Семейственность (клановость, племенной акцент etc.) в ходе ведения бизнеса.

По этому, дабы обезопасить свой бизнес договора с ними нужно:

1. Договора заключать обязательно. При этом хорошим инструментом для, с одной стороны «приучения» к договорной работе, а с другой для закрепления и «деловой саморекламы» на новом рынке являются Договора о намерениях⁴;
2. Делать это не демонстрируя недоверия (объясняя нюансами налогообложения, своей потребностью в банковском кредите /кредите от «фондов поддержки предпринимательства»/ и, в этой связи, с необходимостью предоставлять банку /фолндам/ коммерческие договора для доказательства своей кредитоспособности, «размаха» бизнеса и т.п. В Абхазии с ее «развитостью» кредитного сектора подобные объяснения могут подойти);
3. Не начинать дела с одним кланом (по крайней мере, не завязывать с ним первоначальных отношений на территории Абхазии с ее высокоразвитой системой «сарафанного радио» в среде местного business community), в период, когда ведешь дела с соперничающим с ним «родом». И, наоборот, учиться широко пользоваться поддержкой (протекцией) знакомых кланов, для налаживания параллельных (но не конкурентных) бизнесов с дружественными ему «семьями».

⁴ Образец также прилагается в Приложении №1 к данному отчету.

Консультация по п.6

Ценовая политика и совершенствование ценообразования

Для проведения в жизнь сбалансированной политики рыночного ценообразования, в дополнение к стратегии концентрации на издержках, ЧП Славину может быть рекомендован метод **Цено-ассортиментного мониторинга (метод ЦАМ)**.

Преимущество метода Цено-ассортиментного мониторинга заключается в том, что он дает возможность планомерного и непрерывного отслеживания уровня конкурентоспособности товаров Продавца на рынках, где ей приходится конкурировать с товарными аналогами по показателям цены, качества исполнения, дизайна и уровня потребительских удобств.

В основе работы математического аппарата метода лежит *концепция соотношения паритетов качества и цены* потенциальной продукции Продавца (в нашем случае «ЧП Славин») и конкурирующих с ней товарных аналогов (продуктов) на конкретных рынках.

При этом паритет качества продукции определяется как отношение:

$$\frac{\text{качество продукции Продавца}}{\text{качество конкурентного аналога}}$$

А ценовой паритет определяется как:

$$\frac{\text{цена продукции Продавца}}{\text{цена конкурентного аналога}}$$

Разница паритетов в процентах, соотнесенная с ценой Продавца рассматривается как запас цены в изделии Продавца. Тогда (Формула 1): Запас цены в изделиях Продавца = (Паритет качества – Ценовой паритет) × цену Продавца.

Другой вариант расчета запаса цены ($ЗЦ_{\phi}$) в изделии фирмы возможен по следующей формуле (Формула 2):

$$ЗЦ_{\phi} = [(K_{\phi} : Ц_{\phi}) - (K_{\kappa} : Ц_{\kappa})] \times Ц_{\phi} \quad \text{или} \quad ЗЦ_{\phi} = \left(\frac{K_{\phi}}{Ц_{\phi}} - \frac{K_{\kappa}}{Ц_{\kappa}} \right) \times Ц_{\phi}$$

Где:

- ☞ K_{ϕ} – качество продукции фирмы;
- ☞ $Ц_{\phi}$ – отпускная цена продукции фирмы (на конкретном рынке);
- ☞ K_{κ} – качество аналогичной продукции фирмы-конкурента;
- ☞ $Ц_{\kappa}$ – отпускная цена аналогичной продукции фирмы-конкурента (на конкретном рынке).

Например:

$Ц_{\phi} = 100$ р. за единицу изделия (товара) фирмы на рынке «У».

В расчетах для простоты признаем K_f и $C_f = 1,0$.

Конкурентный аналог фирмы «X» (единственного реального конкурента фирмы на рынке в рамках данной упрощенной модели расчета) на рынке «У» обладает качеством, определенным экспертным путем на основе интегральных составляющих (см. ниже Анкета №1) = 1, 5 и ценой =1,2 (120р./относительно $C_f=100р./$).

Тогда: $Z_{C_f} = [1,0 - (1,5 : 1,2)] \times 100р. = (1,0 - 1,25) \times 100р. = -0,25 \times 100р. = -25р.$

Это значит что для достижения реального паритета ценовой конкурентоспособности на рынке «У» (для чего по условиям задачи достаточно достичь его с фирмой «X») цена изделия фирмы должна быть снижена со 100р. до 75р.

Далее, оперируя количественными величинами запаса цены в изделии Продавца предлагаемая модель анализа позволяет определить оптимальную, с точки зрения соотношения вышеупомянутых паритетов качества и цены, цену изделия, необходимую для достижения паритета конкурентоспособности.

И, наконец, на основании сопоставления цен, выведенных приводимым методом мониторинговых соотношений, для ряда одновременно присутствующих на рынке конкурентных аналогов того или иного продукта Продавца мы приходим к уровню их конкурентоспособности по цене; Метод также позволяет выйти на рекомендуемые цены получаемые по принципу средневзвешенных величин.

Основой успешности применения метода является:

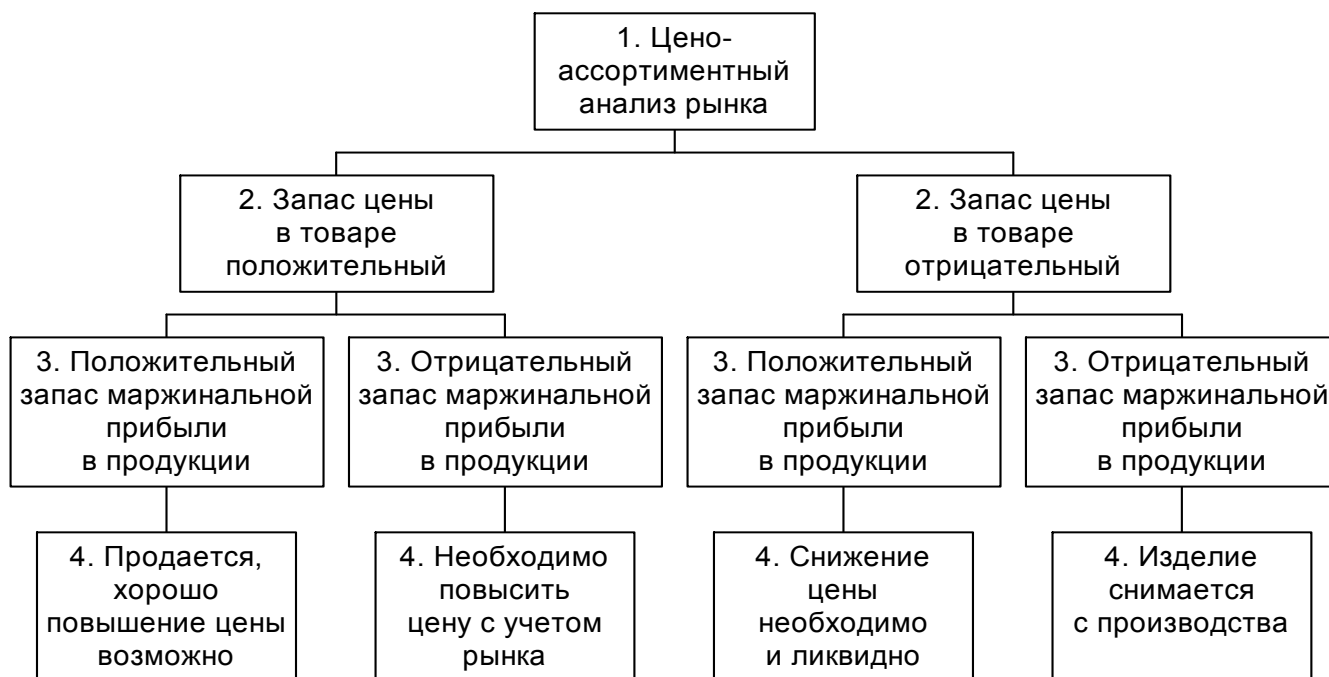
- ✓ Систематический характер поступления информации и широкий территориальный охват;
- ✓ Четкость критериев и систематичность в вопросе определения конкурентных аналогов;
- ✓ Объективность оценки паритета качества.

По части последнего можно предложить определение этого паритета как среднеарифметического значения из ряда присвоенных по отношению к аналогам продукции Продавца таким отдельным паритетам как уровень качества, как уровень дизайна, уровень специфических свойств,

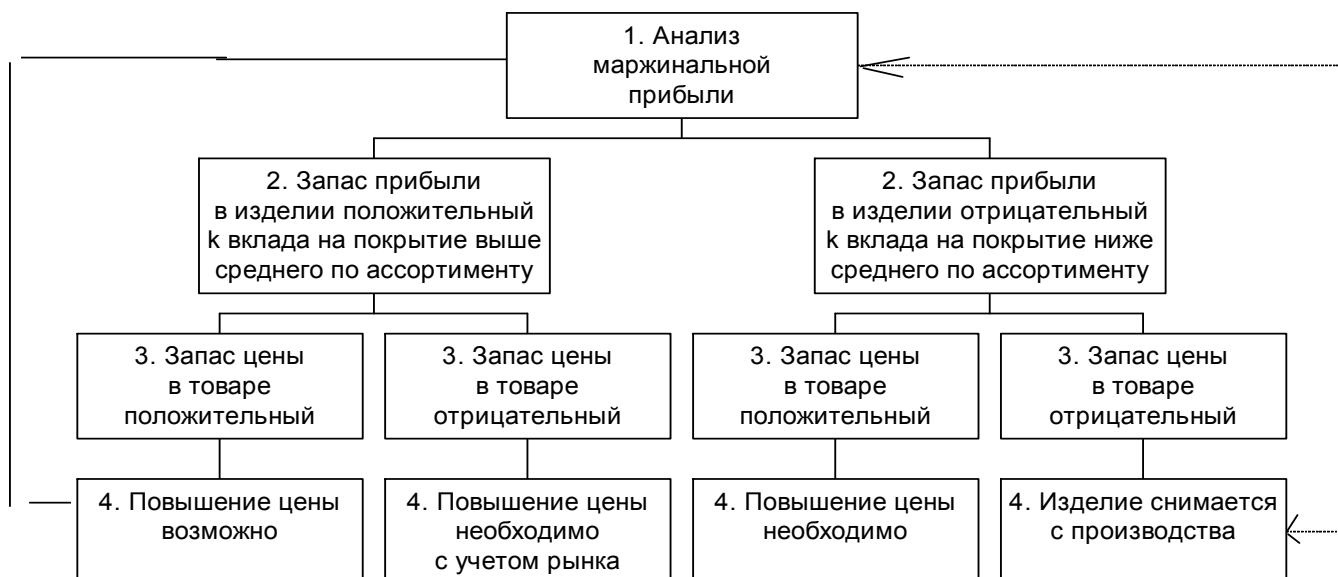
Кроме того метод Цено-ассортиментного мониторинга может применяться в сочетании с анализом по программе мониторинга маржинальной прибыли и коэффициента. коэффициента маржинальной прибыли на единицу изделия (товара).

Благодаря этой программе появляется возможность отслеживать рентабельность различных ассортиментных позиций через сравнительный анализ уровня маржинальной прибыли. В сочетании с методом Цено-ассортиментного мониторинга оба эти метода могут быть вписаны в единую комплексную ценовую и ассортиментную политику, основанную на непрерывном контроле уровня рентабельности продукции в форме запаса прибыли в изделии на этапе производства и запаса цены в товаре на этапе реализации.

Последовательность действий в рамках механизма ценообразования такой концепции можно представить так, как это представлено на примере «нисходящего» функционального алгоритма в схеме №1:



Или в схеме №2 :



Другие аспекты этого подхода, связанные с взаимосвязью структуры цены товара и подходов к проведению конкурентоспособной ценовой политики на основе метода ЦАМ можно иллюстрировать следующим образом (как это сделано на рисунке 1).



Рис.1

Структура цены товара и решения ценовой политики фирмы на новом для нее рынке с учетом применения метода Цено-ассортиментного мониторинга (метод ЦАМ)

В рамках дополнительных инструментов ценовой политики и для практического осуществления Цено-ассортиментного мониторинга рынка, в помощь сбытовой службе разработана специальная анкета для сбора целевой информации о рыночных аналогах продукции Предприятия (табл.3).

Таблица 3.

Анкета №1 для заполнения и анализа данных о аналогах продукции Фирмы, конкурирующих с ней на исследуемых рынках (применяется в рамках метода ЦАМ - автор И.А. Типугин)

№ п/п	Магазин / рынок и его местонахождение	Цена фирмы в зависимости от типа изделия		Конкурирующие аналоги			Отношение по показателю - качество (соответствующего) товара продавца (=1,0) /качество товара конкурента.	Отношение по показателю - цены
		Изделие и его исполнение (характер работы)	Цена в продаже (руб.)	Данные о конкуренте	Изделие и его исполнение (характер работы)	Цена в продаже (руб.)		
1	2	4	5	6	7	8	9	10 ⁵
<u>1</u> (при мер)	М-н «Дубрава» г. Пустяки	1) КПБ 1,5 – ситец; 2) КПБ 1,5 – бязь	120 95	АО «Евроком-плект» г. Урюпинск	1) КПБ 1,5 – ситец; 2) КПБ 1,5 – бязь	1) 137 2) 102	А)Ткань – 0,76 Б)Пошив 0,82 С)Дизайн 1,12 Σ (итого: средне-арифм.) = 2,7:3 =0,9	1) 120:137 =0,87 (запас стоимости = (0,9-0,87) ×120 р. = (+)0,03× 120 р. = (+)3,6р. ⁶ 2) 95:102 = 0,93(запас стоимости = (0,9-0,93) ×95 р. = -0,03 × 95р. = -2,85р. ⁷
<u>2</u> (при мер) <u>3</u> и т.д.	Центр. рынок г. Сухуми	Брюки рабочие (спецткань)	180	АО «Ардинба и К ^о » г. Гудаута	Брюки рабочие (спецткань + х/б.)	240	(А+Б+С):3 = 0,6	180:240 =0,75 0,6- 0,75 = -0,15 -0,15 × 180р. = -27 р. ⁸

⁵ Расчеты в данном столбце производятся на основе Формулы 1.

⁶ Это значит, что цену можно (и нужно) вполне «безболезненно» поднять на 3,6р. за комплект.

⁷ Это значит, что цену желательно опустить на 2,85р. за одно изделие (комплект ПБ) для достижения паритета конкурентоспособности

⁸ Это значит, что цену желательно опустить на 27р. за одно изделие (брюки) для достижения паритета конкурентоспособности (см. также Приложение 2)

Приложение 1.

Договор комиссии

г. Иваново

“ ___ ” _____ 200...г.

ЧП Славин Е.И. именуемый в дальнейшем «Агент», в лице действующего на основании, с одной стороны, и именуемое в дальнейшем «Принципал», в лице действующего на основании, с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем.

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. По настоящему договору Комитент поручает, а Комиссионер берет на себя обязательство совершать от имени и за счет Комитента действия по заключению договоров на приобретение для Комитента ТМЦ и на оказание автоуслуг по доставке товара, а Принципал обязуется уплатить Комиссионеру вознаграждение за оказываемые услуги и возместить все понесенные им расходы, связанные с исполнением настоящего Договора.

Перечень ТМЦ и сырья, их количество, ассортимент, цена, срок исполнения обязательства – устанавливается Принципалом в заявке.

1.2. Права и обязанности по сделкам, совершенным Комиссионером с третьими лицами, возникают у Комиссионера.

1.3. ТМЦ, приобретенные Комиссионером для Комитента, являются собственностью Комиссионера. Право собственности на ТМЦ переходит к Комитенту с момента, указанного в договоре, заключенном Комиссионером в рамках исполнения поручения Комитента, а если этот момент не установлен в договоре, то с момента перехода права собственности в соответствии с законодательством РФ.

1.4. Настоящий договор заключен на срок с до «___» _____ 200__ года.

1.5. Договор, действует без ограничения по территории, заключается без участия третьих лиц, с указанием ассортимента товара в сделке.

2. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

2.1. Комиссионер обязан:

2.1.1. Приобрести ТМЦ на условиях, наиболее выгодных для Комитента;

2.1.2. Передать Комитенту информацию по заключенным им сделкам;

2.1.3. Осуществлять денежные расчеты по заключенным им сделкам.

2.1.4. Предоставлять Комитенту по истечении каждого расчетного месяца отчет о ходе исполнения настоящего Договора с приложением документов, подтверждающих произведенные Комиссионером за счет Комитента расходов. Комитент, имеющий возражения по отчету Комиссионера, должен сообщить о них Комиссионеру в течение 10(Десяти) дней со дня получения отчета. В противном случае отчет считается принятым Комитентом.

2.1.5. Комиссионер отвечает перед Комитентом за утрату, недостачу или повреждение находящегося у него имущества Комитента.

Если при приеме Комиссионером имущества поступившего для Комитента, в этом имуществе окажутся повреждения или недостача, которые могут быть замечены при наружном осмотре, а также в случае причинения кем-либо ущерба имуществу Комитента, находящемуся у Комиссионера, Комиссионер обязан принять меры по охране прав Комитента.

Комиссионер обязан также выполнять другие обязанности, которые в соответствии с настоящим договором или законом возлагаются на Комиссионера.

2.2. Комитент обязан:

2.2.1. Принять отчет Комиссионера, рассмотреть его в течение 10 дней с момента представления. По результатам рассмотрения: либо утвердить, либо представить Комиссионеру письменные возражения.

2.2.3. Уплатить Комиссионеру обусловленное настоящим договором вознаграждение, а также возместить понесенные им издержки в порядке, предусмотренном настоящим Договором.

3. ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

3.1. Вознаграждение Комиссионера составляет 4% процента от суммы преданных им Клиенту ТМЦ.

3.2. Вознаграждение, а также понесенные Комиссионером расходы выплачиваются Комиссионеру в течение 5 дней после утверждения Комитентом отчета Комиссионера.

3.3. Форма расчетов между сторонами безналичный расчет.

4. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПО НАСТОЯЩЕМУ ДОГОВОРУ

4.1. В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения одной из сторон обязательств по настоящему договору, она обязана возместить другой стороне причиненные таким неисполнением убытки.

5. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

5.1. Условия настоящего договора конфиденциальны и не подлежат разглашению.

5.2. Стороны принимают все необходимые меры для того, чтобы их сотрудники, агенты, правопреемники без предварительного согласия другой стороны не информировали третьих лиц о деталях данного договора и приложений к нему.

6. РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

6.1. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть между сторонами по вопросам, не нашедшим своего разрешения в тексте данного договора, будут разрешаться путем переговоров.

6.2. При неурегулировании в процессе переговоров спорных вопросов, споры разрешаются в судебном порядке.

7. ИЗМЕНЕНИЕ И ПРЕКРАЩЕНИЕ ДОГОВОРА

7.1. Настоящий договор может быть изменен или прекращен по письменному соглашению сторон, а также в других случаях, предусмотренных законодательством и настоящим договором.

7.2. Комитент вправе в любое время отказаться от исполнения настоящего договора путем направления письменного уведомления Комиссионера. Договор считается расторгнутым с момента получения Комиссионером уведомления Комитента, если в уведомлении не предусмотрен более поздний срок расторжения договора.

Если Комитент отказался от настоящего договора, Комиссионер сохраняет право на вознаграждение за услуги, оказанные им до прекращения договора, а также на возмещение понесенных до этого момента расходов.

7.3. Комиссионер вправе отказаться от настоящего договора путем направления письменного уведомления Комитенту. Договор считается расторгнутым с момента получения Комитентом уведомления Комиссионера, если в уведомлении не предусмотрен более поздний срок расторжения договора. При этом Комиссионер обязан принять меры, необходимые для обеспечения сохранности имущества Комитента.

Комитент должен распорядиться своим находящимся в ведении Агента имуществом в течение 10 дней. Если Комитент не выполнит эту обязанность, Комиссионер вправе сдать имущество на хранение за счет Комитента либо продать его по возможно более выгодной для Комитента цене.

Комиссионер, отказавшийся от настоящего договора по причине нарушения настоящего договора Комитента, сохраняет право на вознаграждение за услуги, оказанные им до прекращения договора, а также на возмещение понесенных до этого момента расходов.

8. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

8.1. Во всем остальном, что не предусмотрено настоящим договором, стороны руководствуются действующим законодательством Российской Федерации.

8.2. Любые изменения и дополнения к настоящему договору действительны, при условии, если они совершены в письменной форме и подписаны надлежаще уполномоченными на то представителями сторон.

8.3. Настоящий договор вступает в силу с момента его подписания сторонами.

8.4. Настоящий договор составлен в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному экземпляру для каждой из сторон.

Комиссионер:

_____ /...../

Комитент:

_____ /

АГЕНТСКИЙ ДОГОВОР

г. Иваново

«___» _____ 200__ г.

ЧП Славин Е.И. именуемый в дальнейшем «Агент», в лице, действующего на основании, с одной стороны, и, именуемое в дальнейшем «Принципал», в лице, действующего на основании, с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем.

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. По настоящему договору Принципал поручает, а Агент берет на себя обязательство совершать от имени и за счет Принципала действия по заключению договоров на приобретение для Принципала ТМЦ и на оказание автоуслуг по доставке товара, а Принципал обязуется уплатить Агенту вознаграждение за оказываемые услуги и возместить все понесенные им расходы, связанные с исполнением настоящего Договора.

Перечень ТМЦ и сырья, их количество, ассортимент, цена, срок исполнения обязательства – устанавливается Принципалом в заявке.

1.2. Права и обязанности по сделкам, совершенным Агентом, возникают непосредственно у Принципала.

1.3. ТМЦ, приобретенные Агентом для Принципала, являются собственностью Принципала. Право собственности на ТМЦ переходит к нему с момента, указанного в договоре, заключенном Агентом в рамках исполнения поручения Принципала, а если этот момент не установлен в договоре, то с момента перехода права собственности в соответствии с законодательством РФ.

1.4. Настоящий договор заключен на срок до «___» _____ 200__ года.

2. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

2.1. *Агент обязан:*

2.1.1. Приобрести ТМЦ на условиях, наиболее выгодных для Принципала;

2.1.2. Передать Принципалу все полученное по заключенным им сделкам;

2.1.3. Сообщать Принципалу по его требованию все сведения о ходе исполнения поручения.

2.1.4. Осуществлять денежные расчеты по заключенным им сделкам.

2.1.5. Предоставлять Принципалу по истечении каждого расчетного месяца отчет о ходе исполнения настоящего Договора с приложением документов, подтверждающих произведенные Агентом за счет Принципала расходы. Принципал, имеющий возражения по отчету Агента, должен сообщить о них Агенту в течение 10(Десяти) дней со дня получения отчета. В противном случае отчет считается принятым Принципалом.

2.1.6. Агент отвечает перед Принципалом за утрату, недостачу или повреждение находящегося у него имущества Принципала.

Если при приеме Агентом имущества поступившего для Принципала, в этом имуществе окажутся повреждения или недостача, которые могут быть замечены при наружном осмотре, а также в случае причинения кем-либо ущерба имуществу Принципала, находящемуся у Агента, Агент обязан принять меры по охране прав Принципала.

Агент обязан также выполнять другие обязанности, которые в соответствии с настоящим договором или законом возлагаются на Агента.

2.2. *Принципал обязан:*

2.2.1. Принять отчет Агента, рассмотреть его в течение 10 дней с момента представления. По результатам рассмотрения: либо утвердить, либо представить Агенту письменные возражения.

2.2.3. Уплатить Агенту обусловленное настоящим договором вознаграждение, а также возместить понесенные им издержки в порядке, предусмотренном настоящим Договором.

3. ПОРЯДОК РАСЧЕТОВ

3.1. Вознаграждение Агента составляет 0,1 процент от общей суммы заключенных им Договоров.

3.2. Вознаграждение, а также понесенные Агентом расходы выплачиваются Агенту в течение 5 дней после утверждения Принципалом отчета Агента.

3.3. Форма расчетов между сторонами безналичный расчет.

4. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПО НАСТОЯЩЕМУ ДОГОВОРУ

4.1. В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения одной из сторон обязательств по настоящему договору, она обязана возместить другой стороне причиненные таким неисполнением убытки.

5. КОНФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ

5.1. Условия настоящего договора конфиденциальны и не подлежат разглашению.

5.2. Стороны принимают все необходимые меры для того, чтобы их сотрудники, агенты, правопреемники без предварительного согласия другой стороны не информировали третьих лиц о деталях данного договора и приложений к нему.

6. РАЗРЕШЕНИЕ СПОРОВ

6.1. Все споры и разногласия, которые могут возникнуть между сторонами по вопросам, не нашедшим своего разрешения в тексте данного договора, будут разрешаться путем переговоров.

6.2. При неурегулировании в процессе переговоров спорных вопросов, споры разрешаются в судебном порядке.

7. ИЗМЕНЕНИЕ И ПРЕКРАЩЕНИЕ ДОГОВОРА

7.1. Настоящий договор может быть изменен или прекращен по письменному соглашению сторон, а также в других случаях, предусмотренных законодательством и настоящим договором.

7.2. Принципал вправе в любое время отказаться от исполнения настоящего договора путем направления письменного уведомления Агенту. Договор считается расторгнутым с момента получения Агентом уведомления Принципала, если в уведомлении не предусмотрен более поздний срок расторжения договора.

В случае отказа от настоящего договора Принципал обязан в течение 10 дней после направления распоряжения распорядиться своим имуществом, находящимся в ведении Агента. Если Принципал не выполнит эту обязанность, Агент вправе сдать имущество на хранение за счет Принципала либо продать его по возможно более выгодной для Принципала цене.

Если Принципал отказался от настоящего договора, Агент сохраняет право на вознаграждение за услуги, оказанные им до прекращения договора, а также на возмещение понесенных до этого момента расходов.

7.3. Агент вправе отказаться от настоящего договора путем направления письменного уведомления Принципалу. Договор считается расторгнутым с момента получения Принципалом уведомления Агента, если в уведомлении не предусмотрен более поздний срок расторжения договора.

Агент обязан принять меры, необходимые для обеспечения сохранности имущества Принципала.

Принципал должен распорядиться своим находящимся в ведении Агента имуществом в течение 10 дней. Если Принципал не выполнит эту обязанность, Агент вправе сдать имущество на хранение за счет Принципала либо продать его по возможно более выгодной для Принципала цене.

Агент, отказавшийся от настоящего договора по причине нарушения настоящего договора Принципалом, сохраняет право на вознаграждение за услуги, оказанные им до прекращения договора, а также на возмещение понесенных до этого момента расходов.

8. ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ

8.1. Во всем остальном, что не предусмотрено настоящим договором, стороны руководствуются действующим законодательством Российской Федерации.

8.2. Любые изменения и дополнения к настоящему договору действительны, при условии, если они совершены в письменной форме и подписаны надлежаще уполномоченными на то представителями сторон.

8.3. Настоящий договор вступает в силу с момента его подписания сторонами.

8.4. Настоящий договор составлен в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу, по одному экземпляру для каждой из сторон.

АГЕНТ:

ПРИНЦИПАЛ:

_____ /...../

_____ /...../

ДОГОВОР ЗАЙМА

г. Иваново

" " _____ 200... г.

_____, в дальнейшем Заимодавец, и _____, в дальнейшем Заемщик заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА

1.1. Заимодавец, передает Заемщику в собственность денежные средства в размере _____ (_____) долларов США, а Заемщик обязуется возвратить Заимодавцу Сумму займа в оговоренный срок и уплачивать проценты в размере, порядке и на условиях, оговоренных в настоящем договоре.

Проценты за пользование займом начисляются в размере ___ % годовых. Выплата процентов происходит ежемесячно, не позднее ___ числа месяца. Первый платёж по выплате процентов должен быть произведён не позднее _____.

Выплата процентов производится в российских рублях, по курсу ЦБ РФ на день платежа.

1.2. Сумма займа выдается Заемщику наличными деньгами.

2. ПЕРЕДАЧА СУММЫ ЗАЙМА

2.1. Настоящий договор вступает в силу с момента передачи суммы займа Заёмщику.

2.2. Передача суммы займа подтверждается распиской или отметкой на экземпляре настоящего договора, принадлежащем Заимодавцу.

3. ВОЗВРАТ ЗАЙМА

3.1. Заемщик обязуется возвратить сумму займа в срок до _____ 200... г.

3.2. Заемщик имеет право возвратить сумму займа (или её часть) досрочно, без дополнительного согласования.

3.3. Сумма займа или соответствующая часть считается возвращенной Заемщиком в момент её передачи Заимодавцу, о чём Заимодавец выдаёт Заёмщику расписку, либо делает отметку на экземпляре договора, принадлежащем Заёмщику.

4. ПРЕКРАЩЕНИЕ ДЕЙСТВИЯ ДОГОВОРА

4.1. Настоящий договор прекращает свое действие:
по соглашению сторон;
случае невыдачи Заимодавцем суммы займа в течении 90 дней с момента подписания договора.

АДРЕСА И РЕКВИЗИТЫ СТОРОН

ЗАИМОДАВЕЦ: _____ ЗАЕМЩИК: _____

ПОДПИСИ СТОРОН:

ЗАИМОДАВЕЦ:

ЗАЕМЩИК:

Договор

о намерениях

г. Иваново

" ____ " _____ 2000 г.

ООО "Сервисное предприятие " _____ " в лице директора _____, в дальнейшем "Сторона 1", действующей на основании Устава предприятия и ОАО " _____ " в лице ген. директора _____, действующей на основании Устава предприятия, в дальнейшем "Сторона 2" заключили данный договор о нижеследующем:

1. Предмет договора

Предметом договора является интерес Сторон к использованию в рекламных целях, принадлежащей Стороне 2 наружной стены предприятия ОАО " _____ " по адресу

2. Взаимные обязательства сторон

С целью осуществления деятельности по использованию стены по вышеуказанному адресу Стороны берут на себя следующие обязательства:

Сторона 1

2.1. Осуществлять поиск заказчиков на размещение рекламы на указанной стене и заключать с ними договора на проведение рекламы от своего имени.

2.2. Собственными силами осуществлять установку и монтаж рекламных модулей и их техническое (сервисное) обслуживание.

2.3. Выплачивать с каждого заключенного договора особо оговариваемую часть Стороне 2.

Сторона 2

2.4. Обеспечить эксклюзивный доступ Стороне 1 для проведения монтажных работ на стене.

2.5. В особо оговоренных случаях оказывать дополнительные формы содействия Стороне 1 в ее работах по монтажу рекламы.

2.6. Кроме того стороны по данному договору обязуются считать достигнутое данным договором соглашение конфиденциальным, за исключением случаев, когда упоминание его Стороной 1 необходимо для привлечения заказчиков на рекламу.

3. Дополнительные условия

3.1. Данный договор является рамочным и порядок взаимодействия сторон в условиях размещения заказов на рекламу будет особо оговариваться в дальнейших соглашениях между ними.

3.2. Данное соглашение заключается бессрочно и может быть расторгнуто в одно стороннем порядке каждой из сторон с письменным предупреждением об этом другой стороны за 2 недели до момента расторжения.

Сторона 1

Сторона 2

ООО "Троицкая Слобода"
Директор

Приложение 2

Ценовой мониторинг состояния мебельных рынков и магазинов г. Иваново /исследуются товарные аналоги По состоянию за 24.05. - 31.05.1999г./ (В данном примере критерием аналогичности является совокупность основных потребительских - пользовательских - свойств)

Магазин (/рынок) и его местонахождение	Производитель и его местонахождение	Название изделия-аналога и его основные	Цена (руб.) в зависимости от типа (исполнения) изделия		Конкурирующие аналоги производства ЗАО "Ивановомебель"		Отношение (%) по показателю качество/дизайн/удобство изделия ЗАО "Ивановомебель" к уровню аналога	Отношение (%) цены изделия ЗАО "Ивановомебель" к цене аналога (7/5)	Запас цены (в %) в изделиях ЗАО (8-9)	Запас цены (в руб.) в изделиях ЗАО (10*7)
			исполнение	цена	исполнение	цена				
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Кокуйский рынок	г Иваново (на заводе "Импульс")	Набор мягкой мебели (3 изделия)	флок	8000	набор м/м "Контраст-М" флок	8477	110	105,96	4,04	342,26
Кокуйский рынок	Подмосковье	Набор мягкой мебели(3 изделия)	спецфлок : диван 204/140 - "книжка"	6500	набор м/м "Контраст-М" флок	8478	95	130,43	-35,43	-3003.82
Кокуйский рынок	Подмосковье	Диван - "книжка"	мебельный вельвет	3600	диван-кровать «Гамма-3" 4 группа ткани	2716	90	75,44	14,56	395.33
Кокуйский рынок	Подмосковье	Кресло-кровать	флок	2800	кресло-кровать 5	2467	100	88,11	11,89	293,40
Кокуйский рынок	Подмосковье	Диван -кровать -книжка 160/200	флок	3500	диван-кровать "Гамма-3" 4гр.ткани	2716	85	77.60	7,40	200,98
Кокуйский рынок	Польша	Стенка "под "Виконт"	МДФ	9555	МДФ "Виконт-М"	9488	105	99,30	5,70	540,93
Кокуйский рынок	Польша	прямая стенка	МДФ	9800	"Премьер-М" вариант А	16605	140	172,50	-32,50	-5494,13

Приложение 3

Оптимальный по процессный сетевой график развертывания бизнес процесса в пределах одного делового цикла.

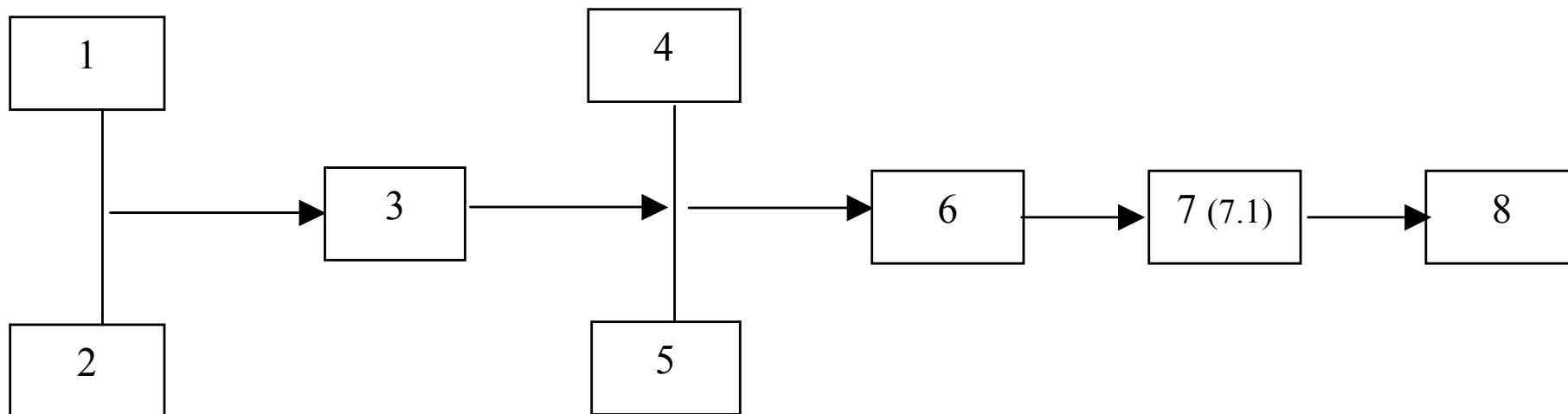


Рис.2 Сетевой график оптимизации рассматриваемого бизнес процесса («Бизнес с Абхазией») в рамках одного делового цикла (финансового оборота).

NB. Цифры на графике соответствуют Этапам бизнес процесса (ЭТБ), представленных в таблицах №1 и №2 данного Отчета.