

Организация хозяйственных связей в коммерческой деятельности

Ключевые понятия:

Хозяйственные связи в коммерции – это совокупность форм, методов и рычагов взаимодействия предприятий и фирм, а также их объединений с потребителями продукции.

По **договору купли-продажи** одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену)

Договор розничной купли-продажи товаров представляет собой публичную обязанность продавца осуществить розничную продажу товара любому лицу, обратившемуся к нему с такой просьбой.

По **договору поставки** поставщик - продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок производимые или закупаемые им товары покупателю для использования их в предпринимательских или иных целях, не связанных с личным или семейным пользованием.

Договор контрактации - это документ, который регулирует хозяйственные связи между производителями сельскохозяйственной продукции и заготовителями этой продукции. Договор заключается только в письменной форме.

Сущность хозяйственных связей в коммерции:

Хозяйственные связи в коммерции – это совокупность экономических, организационных, коммерческих, административно правовых и финансовых отношений, складывающихся между участниками сделки купли-продажи в процессе поставок товаров и совокупность форм, методов и рычагов взаимодействия предприятий и фирм, а также их объединений с потребителями продукции

Система хозяйственных связей:

- *Участие торговых организаций в планировании производства хозяйственных и потребительских товаров посредством представления заявок и заказов;*
- *Подготовка хозяйственных договоров;*
- *Контроль над соблюдением договорных обязательств;*
- *Применение экономических санкций;*
- *Участие в работе товарных бирж и оптовых ярмарок;*
- *Проверка стандартов и качества поставляемых товаров;*
- *Установление оптимальных финансовых взаимоотношений;*
- *Применение административно-правовых норм.*

Структура хозяйственных связей:

- *Экономические;*
- *Организационные;*
- *Коммерческие;*
- *Административно-правовые;*
- *Финансовые;*
- *Товароведческие*



Документы, регламентирующие хозяйственные связи в коммерции:

- *Гражданский кодекс РФ;*
- *Законы, указы президента и постановления правительства РФ в области ценообразования, требований к качеству товаров и услуг, пресечения недобросовестной конкуренции или монополистической деятельности, а также установления налоговых льгот, тарифов, защиты внутреннего рынка от недоброкачественной продукции иностранного производства;*
- *Договоры купли-продажи товаров и услуг*

Формы коммерческих договоров:

Формы договоров

Договор купли-продажи

Договор аренды

Лизинговый договор

Лицензионный договор

Договор франчайзинга

Формы договоров купли-продажи:

Договор
купи -
продажи

Договор
розничной
купи-
продажи

Договор
поставки
товаров

Контракт
на поставку
товаров для
государст-
венных
нужд

Договор
контрактации

Общие условия договора купли-продажи:

- По договору купли-продажи одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену)
- Товаром по договору могут любые вещи, если они не изъяты из оборота или не ограничены в обороте.
- Договор может быть заключен на товар, имеющийся в наличии у продавца в момент заключения договора, также на товар, который будет в наличии через определенное время.
- Продавец обязан передать товар, предусмотренный договором в срок, определенный договором. Моментом исполнения обязанностей продавца считается передача товара покупателю.

Общие положения договора купли-продажи

- *Риск случайной гибели или случайного повреждения товара переходит на покупателя с момента передачи ему товара;*
- *Продавец обязан передать товары в ассортименте, предусмотренном в договоре, в соответствии с согласованными договором качественными и количественными характеристиками. Не соответствие товарных характеристик условиям договора, дает право покупателю **отказаться от принятия переданных товаров;***
- *Товары, не соответствующие условиям договора, считаются принятыми, если покупатель в течение оговоренного срока не сообщит продавцу о факте обнаруженного несоответствия.*

Договор розничной купли-продажи:

- Договор розничной купли-продажи товаров представляет собой **публичную обязанность** продавца осуществить розничную продажу товара любому лицу, обратившемуся к нему с такой просьбой. Коммерческая организация не вправе отдавать предпочтение одному лицу перед другими, кроме случаев, предусмотренных правовыми актами.
- Договор розничной купли-продажи считается заключенным в надлежащей форме с момента **выдачи продавцом покупателю кассового чека, подтверждающего оплату товара.**

Особенности договора розничной купли-продажи:

- Предложением заключить договор является **демонстрация товаров** в витринах и на прилавках или и их фотоснимков в каталогах, сопровождаемая информацией о ценах;
- **Предоставление покупателю информации** о товаре, проверка его качества и демонстрация способов использования;
- Наличие **гарантийного срока** пользования товаром;
- При нарушении обязательств продавец несет **ответственность за недостатки товара** и должен возместить покупателю сумму, уплаченную за товар или заменить некачественный товар качественным в установленные сроки.

Особенности заключения договора поставки товаров:

- По договору поставки поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется **передать в обусловленный срок производимые или закупаемые им товары** покупателю для использования их в предпринимательских или иных целях, не связанных с личным или семейным пользованием.
- Договор поставки товаров является основным документом, определяющим права и обязанности сторон по организации оптовых поставок товаров;
- Договор заключается **в письменной форме**.
- Применяется продление (**пролонгация**) договора при условии уточнения спецификации (ассортимента поставляемых товаров).

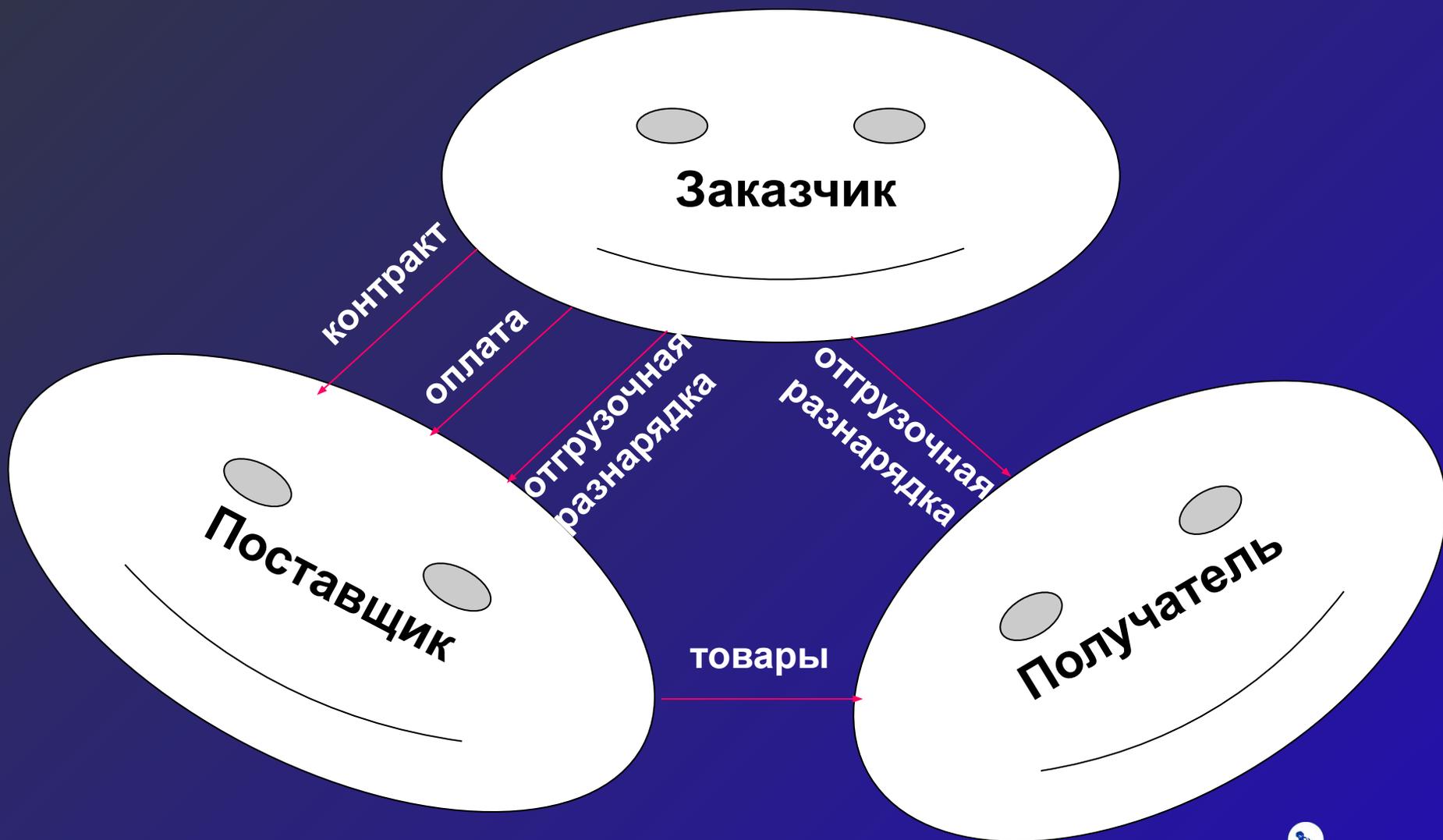
Структура договора поставки:



Контракт на поставку товаров для государственных нужд:

- *По государственному контракту на поставку товаров для государственных нужд сторонами в контракте являются государственный заказчик (орган государственного управления) и исполнитель (поставщик), который обязан по указанию заказчика передать третьему лицу указанные в спецификации товары. Обязанности оплаты поставки лежат на государственном заказчике.*
- *Государственными нуждами признаются потребности государства и ее субъектов, финансируемые за счет средств государственного бюджета*

Схема поставки по государственному контракту:



Особенности договора контрактации:

- *Договор контрактации - это документ, который регулирует хозяйственные связи между производителями сельскохозяйственной продукции и заготовителями этой продукции. Договор заключается только в письменной форме.*
- *По договору производитель продукции обязуется передать выращенную (произведенную) им с/х продукцию лицу, осуществляющему закупки такой продукции для переработки или продажи.*
- *Заготовитель обязан принять продукцию по месту ее нахождения и не вправе отказать в ее приеме в обусловленный договором срок.*
- *Он также обязан вернуть производителю отходы переработки продукции, если таковое предусмотрено договором*

Заявки и заказы на товары:

Функции:

- *способствуют правильному определению объемов и структуры производства товаров;*
- *Увязывают производство товаров со спросом.*

Сущность:

Заявка – документ отражающий потребность торговых организаций и предприятий в определенных товарах.

Заказ – документ, содержащий требование к поставщику изготовить и поставить в конкретные сроки определенные товары, необходимые для удовлетворения текущего спроса.

Рекомендованная литература:

1. Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность. Учебник для вузов/ М.: Дашков и К*, 2005 – 505с.
2. Сидоров В.П. Коммерческая деятельность. Учебное пособие / Владивосток, Изд-во ВГУЭС, 2007. - 179с.
3. Третьяк С.Н. Коммерческая деятельность: теория и организация. Учебное пособие/ Хабаровск: Изд-во ХГАЭиП, 2005. - 198с

Рекомендованная литература:

- 1.Панкратов Ф.Г. Коммерческая деятельность. Учебник для вузов/ М.: Дашков и К*, 2005 – 505с.
- 2.Сидоров В.П. Коммерческая деятельность. Учебное пособие / Владивосток, Изд-во ВГУЭС, 2007. - 179с.
- 3.Третьяк С.Н. Коммерческая деятельность: теория и организация. Учебное пособие/ Хабаровск: Изд-во ХГАЭиП, 2005. - 19с.