

Понятие, классификация и процесс реализации коммерческих сделок

Лекция 1

Коммерческое право – это совокупность правовых норм, разработанных для обслуживания товарного оборота и регулирующих взаимоотношения между предпринимателями в процессе реализации коммерческих сделок.

Коммерция

(лат. commercium - торговля) – это торговая и торгово-посредническая деятельность, участие в продаже или содействие продаже товаров и услуг с целью получения прибыли.

**Торговля – деятельность,
имеющая своей целью
посредничество между
производителями и
потребителями при
обращении экономических
благ.**

В *гражданском праве* **потребитель** – физическое лицо, как правило, т.е. конечный потребитель, который приобретает товары и услуги для личного пользования.

В лице **потребителя** в *коммерческом праве* имеются ввиду различные организации, которые приобретают продукцию, товары, услуги для последующей перепродажи и реализации конечному потребителю.

Виды торговли:

- по месту осуществления:*
- по степени приближения к потребителю*
- по средствам передвижения товаров*

по месту осуществления:

- *торговля внутренняя*
- *торговля внешняя*
 - *экспортная торговля*
 - *импортная торговля*
 - *транзитная торговля*

от степени приближения торговли к потребителю

- оптовую (торговля, при которой товар не доходит до конечного потребителя, отношения между двумя организациями)
- розничную (продажа товара конечному потребителю)

*по средствам передвижения
товара:*

- *сухопутная торговля*
- - *морская торговля*

Сделка – это действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей (ст. 153 ГК РФ)

Виды коммерческих сделок:

1. Сделки бессрочные и срочные, в том числе условные
2. Сделки консенсуальные и реальные
3. Каузальные и абстрактные сделки
4. Фидуциарные сделки
5. Односторонние, двусторонние и многосторонние сделки
6. Устные и письменные сделки
7. Недействительные сделки

Этапы коммерческой сделки

1 этап

1. Выбор предмета сделки
2. Первичное обсуждение сделки с контрагентом (выбор контрагента, анализ контрагента)

Контрагент – это физическое или юридическое лицо, являющееся стороной в гражданско-правовых отношениях при заключении договора.

3. Согласование финансовых условий сделки
4. Запрос пакета документов для анализа проекта

2 этап

- 1. Анализ финансового состояния предприятия-контрагента и оценка обеспечения обязательств**
- 2. Принятие решения о финансировании сделки**
- 3. Окончательное согласование условий сделки (условия договора)**

3 этап

- 1. Подписание договоров**
- 2. Оплата авансового платежа по договору**
- 3. Выполнение условий договора**

Способы обеспечения исполнения обязательств

- залог**
- ипотека**
- задаток**
- удержание**
- неустойка (штрафы, пени)**
- банковская гарантия**
- поручительство**
- страхование и т.д.**