

Основные коммерческие условия договоров с торговыми посредниками

Подготовили студенты 2 курса
ФТД группы Т1202 Сембина А.,
Токманова С.

Коммерческий договор является разновидностью гражданско-правового договора.

Договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей (п. 1 ст. 420 ГК).

Коммерческим (торговым) договором является возмездный договор, предусматривающий передачу товара продавцом — субъектом коммерческой деятельности покупателю

Коммерческие договоры как договоры направлены на извлечение сторонами определенной выгоды и всегда носят возмездный характер (ст. 423 ГК).

На коммерческий договор распространяют в полном объеме общие положения ГК о договорах, в том числе о свободе договора (ст. 1, 421 ГК).

- Содержание принципа свободы договора
- свободу принятия решения о заключении договора и выбора контрагента;
- свободу формирования условий договора;
- заключения договора как предусмотренного законодательством,

Основную часть коммерческих договоров составляют договоры, направленные на передачу права собственности на вещи (товары)



Заключение коммерческого договора

- На коммерческие договоры распространяются правила гл. 28 ГК «Заключение договора». Коммерческий договор, по общему правилу, считается, заключенным, если сторонами в требуемой форме достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора.

Можно выделить три стадии заключения договора

- - 1) направление предложения, достаточно определенно выражающего намерение лица его направившего заключить договор и содержащего все существенные условия будущего договора, т.е. оферты (п. 1 ст. 435 ГК);
 - 2) получение оферты лицом, которому она предназначена;
 - 3) направление получившим оферту лицом акцепта (п. 1 ст. 438 ГК).

Понятие посреднической деятельности

- **Коммерция** (коммерциум) - слово латинского происхождения, в переводе означающее - торговля. Торговля - это приобретение и сбыт товаров различного назначения, то есть это ряд покупок и продаж.
- **Посредник** - это юридическое или физическое лицо, находящееся между другими контрагентами коммерческого процесса и выполняющее функции их сведения друг с другом для обмена товарами, услугами и информацией.

Концепция коммерческо-посреднической деятельности

- **Коммерческо-посредническая деятельность** - это сложная оперативно-организационная система, направленная на обеспечение совершения процессов купли-продажи с учетом текущих и перспективных рыночных изменений в целях полного удовлетворения спроса населения и получения прибыли.

Принципы коммерческой деятельности.

- **“Продавать нужно только то, что можно продать”.**
- умение предвидеть коммерческие риски
- личная инициатива
- показатели

Характеристика коммерческо-посреднической деятельности.

- · поиск и выбор наилучшего партнера;
- · планирование и закупка материально-технических ресурсов промышленными предприятиями и товаров оптово-посредническими и другими торговыми предприятиями;
- · планирование ассортимента и сбыта продукции на промышленных предприятиях;
- · прогнозирование и оперативный учет рыночных изменений;
- · организация сбыта продукции предприятиями-изготовителями;
- · организация оптовой продажи товаров и коммерческое посредничество;
- · розничная торговля как форма коммерческо-посреднической деятельности.



На рынке выделяются такие основные группы посредников, как промышленные, сбытовые и торговые агенты.

- Промышленные агенты
- Сбытовые агенты
- Комиссионеры
- Торговые агенты
- коммивояжеры
- Товарные брокеры