

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

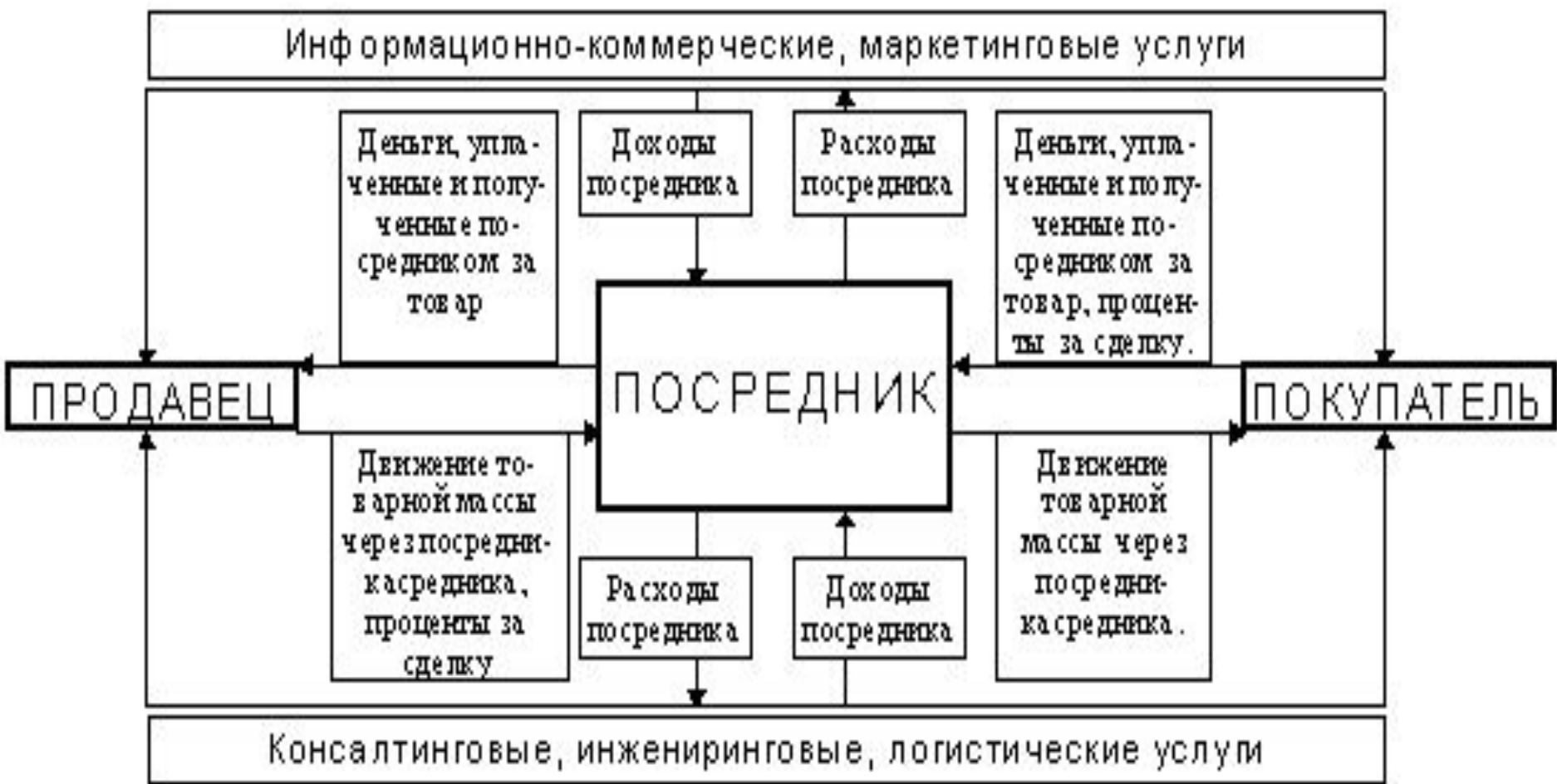
- **Коммерческо-посредническая деятельность** - это сложная оперативно-организационная система, направленная на обеспечение совершения процессов купли-продажи с учетом текущих и перспективных рыночных изменений в целях полного удовлетворения спроса населения и получения прибыли.

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.



Информационно-коммерческие, маркетинговые услуги

Деньги, уплаченные и полученные посредником за товар

Доходы посредника

Расходы посредника

Деньги, уплаченные и полученные посредником за товар, проценты за сделку.

ПРОДАВЕЦ

ПОСРЕДНИК

ПОКУПАТЕЛЬ

Движение товарной массы через посредника посредника, проценты за сделку

Расходы посредника

Доходы посредника

Движение товарной массы через посредника посредника.

Консалтинговые, инженеринговые, логистические услуги

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

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