

Г. Г. Левкин, Н. Б. Куршакова

КОММЕРЧЕСКАЯ ЛОГИСТИКА: ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

Учебное пособие

Москва Вологда
«Инфра-Инженерия»
2021

УДК 658.7
ББК 65.291.59
ЛЗ4

Рецензент:

доктор экономических наук, профессор *В. Ф. Стукач*

Левкин, Г. Г.

ЛЗ4 Коммерческая логистика: теория и практика : учебное пособие / Г. Г. Левкин, Н. Б. Куршакова. – Москва ; Вологда : Инфра-Инженерия, 2021. – 336 с. : ил., табл.
ISBN 978-5-9729-0732-8

Представлена теория и практика коммерческой логистики в сфере товарного обращения. Рассмотрены материалы об управлении материальными потоками на предприятии, особенностях взаимодействия между подразделениями предприятий в условиях рынка продавца и покупателя. Изложены сведения об особенностях управления потоками в туризме, общественном питании и при обращении твердых бытовых отходов.

Для студентов транспортных направлений подготовки. Может быть использовано при повышении квалификации и переподготовке.

УДК 658.7
ББК 65.291.59

ISBN 978-5-9729-0732-8 © Левкин Г. Г., Куршакова Н. Б., 2021
© Издательство «Инфра-Инженерия», 2021
© Оформление. Издательство «Инфра-Инженерия», 2021

ВВЕДЕНИЕ

Логистика – сравнительно молодая наука, но как практика управления материальными потоками в торговле и военном деле известна с древних времен.

В период Второй мировой войны методология логистики была использована для решения задачи четкого взаимодействия оборонной промышленности, тыловых и снабженческих баз и транспорта с целью своевременного обеспечения армии вооружением и продовольствием. Впоследствии понятия и методы логистики нашли применение в производстве и сфере товарного обращения.

Основной потенциал логистики заложен в рационализации управления потоками материалов, информации, энергии и финансов. Поэтому объектом изучения коммерческой логистики являются материальные потоки и сопутствующие им информационные, финансовые и сервисные потоки на макро- и микроуровне, а предметом – оптимизация материальных и сопутствующих им потоков в сфере товарного обращения.

Цели учебной дисциплины «Коммерческая логистика»:

- освоение студентами теоретических знаний в области коммерческой деятельности и логистики: концепции, методы и модели рациональной организации торговых процессов;
- формирование компетенций, позволяющих принимать эффективные решения в профессиональной деятельности бакалавров профиля «Логистика» в части организации товародвижения в сфере товарного обращения;
- выработка у студентов развитых представлений о применении теории логистики в практической деятельности.

Задачи дисциплины:

- выработать у студентов представление о системе товародвижения в сфере товарного обращения как о едином технико-

технологическом и планово-экономическом интегрированном механизме, обеспечивающем продвижение товаров от производства до потребителя;

- обучить студентов основам логистического подхода к организации товародвижения в торговле (закупок, продаж, транспортировки и складирования товаров).

В результате освоения дисциплины студент *должен знать:*

- теоретико-методологические основы коммерческой логистики;
- особенности управления материальными потоками в функциональных областях логистики предприятия;

должен уметь:

- принимать решения по размещению складов;
- решать задачи, связанные с организацией товароснабжения розничной торговой сети и транспортировки грузов;
- формулировать требования к транспорту, к системам хранения и складской обработки грузов;
- организовывать логистические процессы на складах предприятий оптовой и розничной торговли;
- принимать решения по определению уровня товарных запасов, по уровню логистического сервиса, а также решать ряд других задач для совершенствования товаропроводящих систем.

Предлагаемая программа курса предусматривает следующие основные формы проведения занятий: лекции, семинары (в форме опроса, дискуссии, деловых игр), индивидуальные и групповые консультации, самостоятельная работа студентов. Формы промежуточного контроля – устный опрос, тестирование и написание контрольных работ. Итоговый контроль осуществляется в форме экзамена.

Для закрепления полученных теоретических знаний студенты самостоятельно решают ситуационные задачи по направлениям: управление транспортировкой грузов; организация складской деятельности; управление запасами и закупками.

Настоящее учебное пособие состоит из шести разделов.

В первом разделе – «Основы коммерческой деятельности» – рассмотрены методологические аспекты коммерческой деятельности, основные понятия и термины, характеристика субъектов коммерческой деятельности.

Второй раздел – «Основы коммерческой логистики производственного предприятия» – содержит материалы об управлении мате-

риальными потоками на предприятии, особенностях взаимодействия между подразделениями предприятия в условиях рынка продавца и покупателя.

В третьем разделе – «Логистический подход к управлению материальными потоками на предприятии» – приведены основные сведения о методологии управления и совершенствования потоков логистических систем в оптовой и розничной торговле.

В четвертом разделе – «Применение концепции логистики в отраслях и сферах коммерческой деятельности» – представлены сведения об особенностях управления потоками в туризме, общественном питании и при обращении твердых бытовых отходов.

В пятом разделе – «Управление логистическим персоналом торговых предприятий» – представлена характеристика логистического персонала, раскрыты основные понятия и сущность управления персоналом, методы управления, рассмотрена модель современной системы управления персоналом и показатели для оценки ее результативности и эффективности.

В шестом разделе – «Практикум» – размещены ситуационные задачи и контрольные работы к ним.

После каждой темы размещены контрольные вопросы, тест и литература (использованная и рекомендуемая по теме). Последовательность работы с учебным пособием следующая. После проработки материала отдельной темы следует ответить на вопросы для самоконтроля. Для закрепления материала студенты могут работать с тестовыми вопросами двух типов.

Первый тип – вопрос совпадает с учебными материалами (прямой ответ есть в тексте темы). Второй тип (повышенной сложности) – вопросы на понимание учебного материала, чтобы ответить на них, нужно понять учебный материал и сформулировать собственное знание для понимания логистических процессов на предприятиях. Ответы на тестовые вопросы можно обсудить на странице автора в социальной сети <http://vk.com/levkin.omsk>.

Для методического обеспечения учебного процесса используется учебный сайт доцента кафедры экономики транспорта, логистики и управления качеством Левкина Григория Григорьевича www.levkin.eiuk.ru/, где размещены презентации лекций по изучаемой дисциплине, ситуационные задачи, ссылки на полезные сайты.

РАЗДЕЛ 1

ОСНОВЫ КОММЕРЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

Тема 1. Понятие коммерческой деятельности

1.1. Характеристика коммерческой деятельности

1.2. Роль торговли в сфере товарного обращения

1.1. Характеристика коммерческой деятельности

Коммерческая деятельность – это вид предпринимательской деятельности. Коммерция – в переводе с латинского языка означает торговля, но является понятием более широким.

Одним из источников возникновения логистики с исторической точки зрения можно считать торговлю, так как купцы с древних времен организовывали перемещение партий товаров между регионами.

Еще одна точка зрения в отношении формирования логистики как сферы хозяйственной деятельности и собственно термина «логистика». Всем известно такое слово, как лоджия. Во французской транскрипции слово логистика звучит как «лоджистик», что в переводе на русский язык означает «дом или домашнее хозяйство». Так вот, во французской армии логисты-снабженцы именовались «лоджистиками», а в русской царской армии – квартирмейстерами.

Исходной позицией в этом направлении может служить также управление домашним хозяйством, и при ближайшем рассмотрении мы можем увидеть, что в любом современном домашнем хозяйстве (и в городе и в сельской местности) присутствует множество процессов, связанных с управлением материальными потоками и запасами.

Применение концепции логистики при анализе функционирования домашних хозяйств заключается в нахождении новых путей повышения эффективности использования торгового и производственного капитала, формирования ассортимента розничной торговой сети, а также в обеспечении конкурентоспособности всех участников сферы товарного обращения.

В России чаще главными логистами в семье являются хозяйки, так как они планируют поставки и закупки продуктов питания. Это ежедневная работа, которая, на первый взгляд, кажется простой, но на самом деле, как и на предприятиях, требует точных расчетов и своевременного пополнения запасов. И здесь также есть материальные и связанные с ними финансовые и информационные потоки.

Коммерческая деятельность направлена на организацию актов купли-продажи с целью получения прибыли и удовлетворения потребностей покупателей. В современной литературе часто смешивают понятия: предпринимательство, коммерческая деятельность и торговля, что необоснованно, так как каждое из этих понятий имеет свою область применения (рис. 1.1).

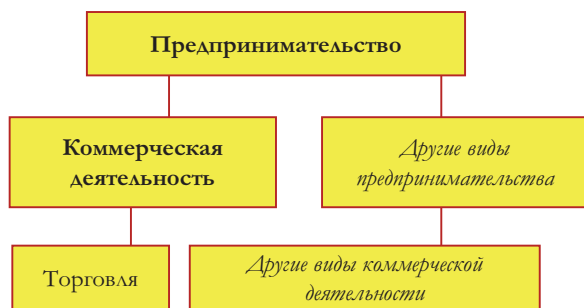


Рис. 1.1. Соотношение предпринимательства, коммерческой деятельности и торговли

Предпринимательство – это организация экономической, производственной и иной деятельности, приносящей предпринимателю доход. Предприниматель создает предприятие и осуществляет текущее управление его хозяйственной деятельностью. Коммерческая деятельность – более узкое понятие, чем предпринимательство, то есть одна из сторон предпринимательской деятельности.

В сравнении с торговлей, коммерческая деятельность понятие экономически более широкое и представляет собой обширную сферу деятельности предприятий, направленную на организацию процессов купли-продажи товаров. В основе торговли всегда лежит коммерческая деятельность, но не все виды коммерческой деятельности сводятся только к торговле.

Из этого вытекает, что коммерческая работа в сфере товарного обращения понятие более широкое, чем простая купля-продажа това-

ра. Чтобы акт купли-продажи состоялся, специалисту коммерции необходимо изучить спрос населения и рынок сбыта товаров, наладить с поставщиками и покупателями хозяйственные связи, организовать транспортировку товарных партий, а также рекламно-информационную работу по сбыту или продаже товаров.

Кроме знаний в области экономики и управления, **специалист коммерции** должен обладать рядом специфических навыков в области делового общения и переговоров, уметь принимать нестандартные решения при закупке и продаже товаров.

Профессиональная деятельность специалиста коммерции осуществляется в сфере товарного обращения, которая начинается со сбыта готовой продукции производственными предприятиями и заканчивается продажей товаров конечным покупателям в розничной торговле. Специалист коммерции на основе профессиональных знаний должен обеспечить эффективную коммерческую деятельность и тем самым способствовать решению важной социально-экономической задачи – удовлетворение потребностей покупателей.

Объектами коммерческой деятельности являются товары и услуги, подлежащие купле-продаже или обмену в сфере товарного обращения. **Предметом коммерческой деятельности является** купля-продажа товаров (рис. 1.2).

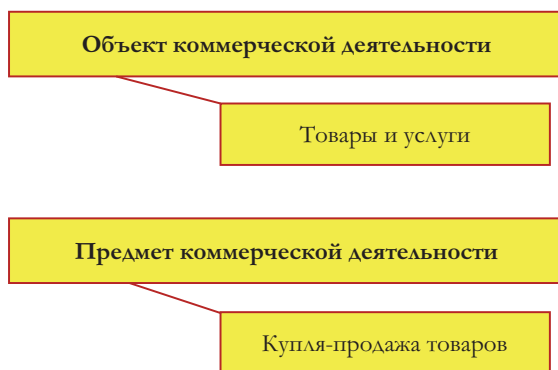


Рис. 1.2. Объект и предмет коммерческой деятельности

Основные виды коммерческой деятельности: организационно-коммерческая; товароведно-экспертная; маркетинговая; торгово-экономическая; аналитическая; торгово-закупочная; внешнеторговая.

Выделяют также разновидности коммерческой деятельности.

Во-первых, **закупка товаров** с целью их дальнейшей перепродажи. Работа, связанная с закупками, включает следующие основные операции: планирование закупок; организация приобретения товаров и доставка их на предприятие; регулирование размеров материальных запасов.

Во-вторых, **продажа товаров или услуг**. Функцию продажи выполняет специальная служба предприятия, которая организует выполнение следующих операций: формирование партий отгрузки; продвижение товара на рынок; поиск клиентов; оформление отношений с покупателями (клиентами). В современных условиях успех этой деятельности зависит от использования маркетинга и логистики.

В третьих, **торгово-посредническая деятельность** на потребительском рынке, то есть, оптовая и розничная торговля. Участие посредников в цепи поставок является необходимым условием, так как обеспечивает более широкий доступ потребителей к товару.

Таким образом, коммерческая деятельность является необходимым условием обеспечения конечных потребителей товарами и услугами в сфере товарного обращения и связана с выполнением предшествующих и последующих операций у изготовителей, на складах посредников и в магазинах.

1.2. Роль торговли в сфере товарного обращения

Торговля – особая деятельность людей, связанная с осуществлением актов купли-продажи товаров и представляющая собой совокупность операций, направленных на обеспечение покупателей в процессе торгового обслуживания.

Торговля служит источником поступления денежных средств в государственный бюджет и является основой финансовой стабильности государства. Современная торговая деятельность выполняется в сфере товарного обращения специализированными оптовыми и розничными торговыми предприятиями, следовательно, различают оптовую и розничную торговлю.

Оптовая торговля – это реализация товаров крупными партиями для дальнейшей перепродажи. Товары при этом в конечное потребление не поступают.

Розничная торговля – это реализация товаров конечному потребителю для личного или семейного использования, что является завершающим звеном в сфере товарного обращения. На предприятиях

розничной торговли завершается процесс кругооборота финансовых средств, вложенных в производство и создается экономическая основа для возобновления производства.

По характеру выполняемых операций процессы, совершаемые в сфере товарного обращения, можно подразделить на два основных вида: **коммерческие и технологические** (рис. 1.3).



Рис. 1.3. Коммерческие и технологические процессы в сфере товарного обращения

Коммерческие процессы связаны с куплей-продажей товаров или не связаны, но обеспечивают непрерывность торгового процесса и не имеют производственного характера.

Коммерческие процессы можно подразделить на следующие *разновидности*:

- изучение и прогнозирование покупательского спроса;
- выявление и изучение источников поступления и поставщиков товаров;
- установление рациональных хозяйственных связей с поставщиками товаров, включая заключение договоров на поставку, разработку и представление заявок и заказов на товары, организацию контроля за выполнением договорных обязательств;
- организация и проведение оптовых закупок товаров у разных видов поставщиков (у производителей или торговых посредников, на оптовых ярмарках, товарных биржах, аукционах);
- организация оптовой и розничной продажи, включая формы и методы продажи товаров;

- рекламно-информационная деятельность по сбыту товаров;
- формирование торгового ассортимента на складах и в магазинах;
- управление товарными запасами.

Технологические процессы – это процессы, связанные с движением товара и являющиеся продолжением процессов производства в сфере товарного обращения (перевозка, хранение, погрузка, разгрузка, упаковка, фасовка, подсортировка). Они представляют собой единство трех элементов: живого труда; средств труда; предметов труда.

Живой труд в сфере товарного обращения реализуется работниками с разным уровнем образования.

Средствами труда в торговле служат вещи, при помощи которых человек воздействует на предмет своего труда и видоизменяет его. К средствам труда относят орудия труда, а также торговые здания, склады и транспорт.

Орудиями труда в торговле являются кассовые аппараты, торговое-технологическое оборудование и др.

К предметам труда относят находящиеся в обращении товары и тару.

Кроме коммерческих и технологических процессов в торговле выполняются также **дополнительные торговые услуги**, так как акты купли-продажи сопровождаются разнообразными операциями по обслуживанию покупателей.

По своему функциональному содержанию дополнительные торговые услуги могут быть отнесены как к технологическим, так и к коммерческим процессам. Услуги оказываются как изготовителями и оптовиками (к примеру, для розничного предприятия), так и по отношению к конечному потребителю. Конечному покупателю могут оказываться следующие услуги: доставка товаров на дом, установка и настройка оборудования, прием заказов и т. д.

Коммерческая деятельность является важнейшей составляющей сферы товарного обращения. Результат деятельности коммерческой службы предприятия – получение прибыли и удовлетворение потребностей покупателей.

Контрольные вопросы и задания

1. Дайте определение коммерческой деятельности.
2. Раскройте сущность и содержание оптовой и розничной торговли.
3. В чем отличие коммерческой деятельности от предпринимательства?
4. Определите объект и предмет коммерческой деятельности.
5. Что такое сфера товарного обращения? Основные структурные звенья.

Вопросы и задания для самостоятельной подготовки

1. В чем заключается юридический аспект различия понятий «коммерческая деятельность» и «предпринимательство»? [9]
2. Дайте сравнительную характеристику дефиниций «коммерческая деятельность» в учебной литературе. [7]
3. Определите особенности управления коммерческой деятельностью на промышленном предприятии. [1]
4. В чем заключаются особенности проектного управления коммерческой деятельностью на предприятии? [2]
5. Раскройте особенности системного подхода в управлении коммерческой деятельностью торгового предприятия. [10]

Список использованных источников

1. Бакиров А. Р. Управление коммерческой деятельностью / А. Р. Бакиров, Д. А. Сальманов // Science Time. 2016. № 3 (27). С. 64–68.
2. Бокарева Е. В. Проектное управление коммерческой деятельностью / Е. В. Бокарева // Современные проблемы туризма и сервиса. Сборник статей научных докладов по итогам Всероссийской научной конференции. 2018. С. 33–36.
3. Бузукова Е. А. Закупки и поставщики. Курс управления ассортиментом в рознице / Е. А. Бузукова. СПб: Питер, 2009. 432 с.
4. Дорман В. Н. Коммерческая деятельность: Учебное пособие / В. Н. Дорман. М.: Юрайт, 2019. 134 с.
5. Ковалев К. Ю. Логистика в розничной торговле: как построить эффективную розничную сеть / К. Ю. Ковалев, С. А. Уваров, П. Е. Щеглов. СПб: Питер, 2007. 272 с.
6. Коммерческая деятельность: Учебник и практикум для прикладного бакалавриата / И. М. Синяева, О. Н. Жильцова, С. В. Земляк, В. В. Синяев. М.: Юрайт, 2019. 404 с.

7. Коммерческая логистика: Учебник / Под ред. Б. А. Аникина. М.: Проспект, 2006. 427 с.
8. Макеева О. Логистический подход к развитию сетевого ритейла в России / О. Макеева // Риск. № 3. 2010. С. 64–67.
9. Нуруллин Р. Н. Преобразования логистики розничной торговли / Р. Н. Нуруллин // Вестник СГТУ. 2008. № 2 (32). С. 204–208.
10. Осипова Л. В. Основы коммерческой деятельности: Учебник для вузов / Л. В. Осипова, И. М. Синяева. М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1997. 324 с.
11. Панкратов Ф. Г. Коммерческая деятельность: Учебник / Ф. Г. Панкратов, Н. Ф. Солдатов. М.: Дашков и Ко, 2012. 500 с.
12. Сафаров А. Т. Организация эффективного управления коммерческой деятельностью: теоретический аспект / А. Т. Сафаров // Экономика и управление: новые вызовы и перспективы. 2016. № 11. С. 149–151.
13. Терновая И. А. Определение зоны риска для предприятий розничной торговли / И. А. Терновая // Труды Дальневосточного государственного технического университета. 2000. № 127. С. 161–164.
14. Управление закупками и поставками: Учебник / М. Линдерс, Ф. Джонсон и др. М.: Юнити-Дана, 2007. 751 с.
15. Чкалова О. В. Торговое предприятие: Учебное пособие / О. В. Чкалова. М.: Эксмо, 2008. 320 с.
16. Чумакова О. Н. Соотношение предпринимательской и коммерческой деятельности в аспекте их участников / О. Н. Чумакова // APRIORI. 2014. № 6. С. 35.
17. Шевяков А. Ю. Системный подход в управлении коммерческой деятельностью предприятия / А. Ю. Шевяков, В. Ю. Лапшин, С. А. Юрова // Саяпинские чтения. 2019. С. 471–475.

Контрольный тест

1. В переводе с латинского языка «коммерция» означает:

- а) предпринимательство;
- б) торговлю;
- в) закупку;
- г) продажу.

2. Коммерческая деятельность:

- а) отождествляется с предпринимательством;
- б) более узкое понятие, чем предпринимательство;
- в) не имеет отношения к предпринимательству.

3. Коммерческая работа в торговле:

- а) связана только с куплей-продажей товара;
- б) понятие более широкое, чем купля-продажа товаров;
- в) связана только со складированием и хранением в сфере товарного обращения.

4. Основная сфера профессиональной деятельности специалиста коммерции:

- а) сфера товарного обращения;
- б) промышленность;
- в) строительство.

5. Объектами коммерческой деятельности являются:

- а) товары;
- б) услуги;
- в) купля-продажа товаров.

6. Предметом коммерческой деятельности является:

- а) продовольственные и непродовольственные товары;
- б) реализация товаров;
- в) купля-продажа товаров.

7. К разновидностям коммерческой деятельности относят:

- а) закупку;
- б) финансово-экономическую деятельность;
- в) продажу;
- г) торгово-посредническую деятельность.

8. Оптовая торговля выполняет:

- а) конечную реализацию товаров;
- б) продажу товаров крупными партиями для дальнейшей перепродажи;
- в) закупку товаров в розничной сети.

9. К начальному этапу сферы товарного обращения относятся:

- а) розничные торговые предприятия;
- б) бытовые подразделения предприятий;
- в) оптовые торговые предприятия.

10. В [_____] происходит реализация товаров конечным потребителям.

Тема 2. Коммерческие сделки на рынке товаров и услуг

- 2.1. Характеристика коммерческой сделки
- 2.2. Виды и условия заключения коммерческих договоров
- 2.3. Организация электронной торговой сделки

2.1. Характеристика коммерческой сделки

Совершение сделки – ответственный момент коммерческого процесса в логистической цепи при перемещении товарных партий от производителей к потребителям в сфере товарного обращения.

Для выполнения акта купли-продажи необходимо согласие покупателя в отношении ассортимента, условий поставки, качества и количества товаров, цены. Такому соглашению предшествуют переговоры между продавцом и покупателем, которые завершаются коммерческой сделкой. Следовательно, сделка – это договоренность продавца и покупателя об условиях, на которых товары могут быть переданы покупателю.

Коммерческие сделки заключаются по всей цепи поставок: между поставщиком сырья и производственным предприятием; производителем товара и оптовым посредником; производителем товара и розничным торговым предприятием; производителем товара и конечным потребителем; оптовым посредником и розничным торговым предприятием; розничным торговым предприятием и конечным покупателем; физическими лицами при купле-продаже товаров с использованием Интернет (например, через сайт *www.avito.ru*) (рис. 1.4).

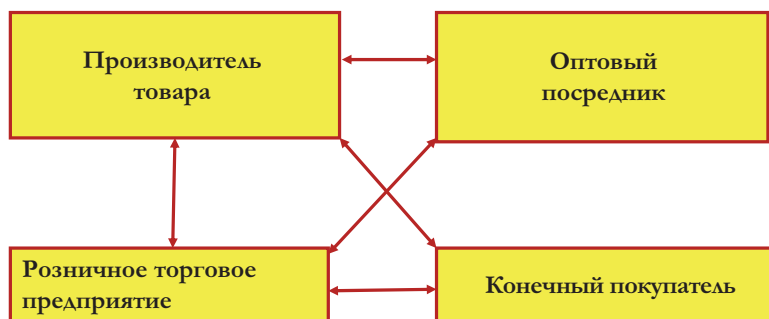


Рис. 1.4. Коммерческие связи в сфере товарного обращения

Этапы коммерческой сделки включают в себя: поиск и выбор деловых партнёров; согласование условий сделки; заключение и исполнение договора.

Поиск и выбор деловых партнёров может осуществляться двумя путями.

Путь 1. Детальный анализ рынка, подбор поставщиков или покупателей, а затем при помощи компьютерной обработки данных и специальных методов окончательный выбор контрагентов.

Путь 2. Поиск и выбор поставщиков за счёт специальных действий службы снабжения или закупок, направленных на активизацию конкуренции между потенциальными поставщиками, которые особым образом извещаются о том, что предприятие-покупатель ведет поиск источника поставок.

К примеру, объявление тендера (торгов) путём размещения информации в средствах печати, на собственном сайте или на электронном аукционе, где побеждает поставщик, предложивший наименьшую цену (в отличие от классического аукциона в соответствии со статьей 447 ГК РФ).

Инициатива к совершению коммерческой сделки может исходить и от продавца и от покупателя.

Предложение продавца может быть представлено в виде оферты, которая рассылается потенциальным покупателям. В том случае, если покупатель готов купить товар, то он отправляет продавцу акцепт, то есть подтверждение (рис. 1.5).



Рис. 1.5. Заключение сделки путем коммерческой переписки (инициатор сделки продавец)

От покупателя к продавцу исходит заявка, а продавец в случае принятия решения о продаже отправляет ответ на заявку (рис. 1.6).



*Рис. 1.6. Заключение сделки путем коммерческой переписки
(инициатор сделки покупатель)*

Документом, подтверждающим заключение сделки, является договор. После его подписания выполняются условия сделки, а также контроль исполнения договорных обязательств.

2.2. Виды и условия заключения коммерческих договоров

Юридическое оформление сделки завершается заключением договора, положения которого зафиксированы в Гражданском кодексе РФ.

Коммерческий договор составляется в основном в письменной форме на бумажном носителе, но может быть заключен путем использования электронной почты и факса, а также в устной форме (рис. 1.7).

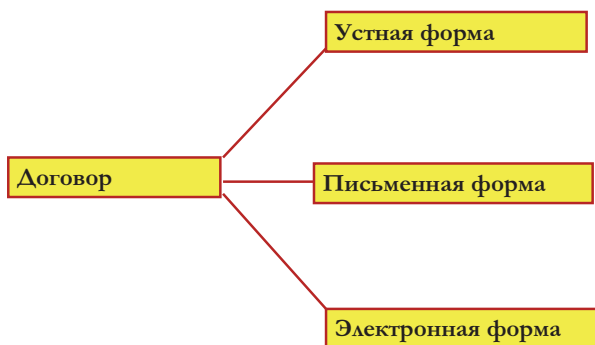


Рис. 1.7. Формы заключения коммерческого договора

Наиболее распространенными в торговле являются двух- и многосторонние договоры – купля-продажа, аренда, страхование, подряд, совместная деятельность и др. Для заключения таких договоров необходимо согласование воли двух или более сторон.

В зависимости от наличия или отсутствия в договоре указания на срок исполнения, либо возможности его определения из содержания, договоры подразделяются на определенно-срочные и неопределенно-срочные.

В **определенно-срочном договоре** срок исполнения обязательств либо указан, либо может быть определен из его содержания.

Обязательство по **неопределенно-срочному договору** должно быть исполнено в разумный срок после возникновения необходимости выполнения обязательства (п. 2 ст. 314 ГК РФ).

В коммерческом договоре определяется объем прав и обязанностей участников коммерческой сделки, порядок и условия исполнения обязательств, ответственность за их неисполнение или ненадлежащее исполнение. Различают две группы коммерческих договоров: договоры по передаче имущества (рис. 1.8); договоры по оказанию услуг (рис. 1.9)



Рис. 1.8. Коммерческие договоры по передаче имущества

Группа 1. Договоры по передаче имущества.

Договор купли-продажи. Наиболее распространённый вид коммерческих договоров во внутренней и международной торговле предполагает разовую поставку товарной партии. 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).



Рис. 1.9. Коммерческие договоры по оказанию услуг

Договор поставки. Является разновидностью договора купли-продажи товаров, заключается на длительный срок.

Договор поставки товаров для федеральных государственных нужд. Поставка товаров по договору осуществляется для Министерства обороны РФ, МИДа РФ, МЧС, пополнения резервных запасов, для бюджетных организаций. Закупка осуществляется путем обязательного объявления конкурсных торгов, аукциона или запроса котировок.

Договор контрактации. Является одной из форм хозяйственных связей между производителями сельскохозяйственной продукции и заготовителями. По договору контрактации производитель обязуется передать готовую продукцию заготовителю (коммерческому посреднику). Предметом договора контрактации является продукция в сыром виде или прошедшая первичную обработку. Чаще всего договор контрактации предшествует договору поставки или купли-продажи.

Договор мены. По договору мены каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороне один товар в обмен на другой. Каждая из сторон признается продавцом товара, который она обязуется передать, и покупателем товара, который она обязуется принять в обмен. Неофициальным названием мены как торговой сделки в РФ является бартер.

Договор аренды. По договору аренды арендодатель обязуется предоставить арендатору имущество за плату во временное владение

и пользование. Выделяют следующие разновидности договора аренды: договор проката; договор аренды транспортных средств; договор аренды зданий и сооружений; договор аренды предприятия; договор финансовой аренды (лизинг). Договор аренды заключается на определенный срок. Если срок аренды не определен, договор считается заключенным на неопределенный срок.

Договор розничной купли-продажи. По этому договору продавец, осуществляющий продажу товаров в розницу, обязуется передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного, домашнего или иного пользования, не связанного с предпринимательской деятельностью.

Договор розничной купли-продажи является публичным договором, то есть продажу товаров продавец должен осуществлять в отношении каждого, кто к нему обратится. Договор считается заключенным с момента выдачи продавцом покупателю кассового или товарного чека. Отсутствие у покупателя кассового чека не лишает его возможности ссылаться на свидетельские показания в подтверждение факта покупки товара.

Группа 2. Договоры по оказанию услуг.

Договор комиссии. 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.

Агентский договор. По агентскому договору одна сторона (агент) обязуется за вознаграждение совершить по поручению другой стороны (принципала) определенные действия. Предметом агентского договора является оказание посреднических услуг. Агент не покупает и не продает товар, но способствует его продаже. Различают виды агентов: агент промышленный, агент бытовой, агент торговый и агент универсальный.

Договор перевозки. Перевозка грузов, пассажиров и багажа осуществляется на основании договора перевозки. Обязанность по погрузке (выгрузке) груза может быть возложена как на отправителя (получателя), так и на транспортную организацию. На разных видах транспорта оформляются специфические договоры. К примеру, на морском транспорте составляется коносамент.

Договор хранения. По договору хранения одна сторона (хранитель) обязуется хранить вещь, переданную ей другой стороной (поклажедателем), и возвратить эту вещь в сохранности (п. 1 ст. 886 ГК РФ). Предметом договора являются услуги по хранению, которые хра-

нитель оказывает поклажедателю. Объектом самой услуги выступают разнообразные вещи, способные к пространственному перемещению. В оптовой торговле услугами хранения пользуются торговцы без складов, а услугу оказывают склады ответственного хранения.

Договор страхования. Страхование – это вид деятельности, при котором граждане и организации (страхователи) заранее страхуют себя и своё имущество от неблагоприятных последствий путем внесения денежных взносов в фонд специализированной организации (страховщика), оказывающей страховые услуги. При наступлении указанных последствий эта организация выплачивает страхователю или иному лицу обусловленную сумму. В предпринимательской деятельности страхуется коммерческий риск.

Договор транспортной экспедиции. Является разновидностью транспортных договоров. Экспедиционную деятельность следует рассматривать в качестве вспомогательной по отношению к транспортной деятельности. Она включает в себя следующие виды работ: упаковка и маркировка грузов; погрузка и выгрузка; доставка грузов к месту отправления.

Договор коммерческой концессии. В переводе на русский язык *concession* (лат.) означает разрешение или уступку. Этот термин является синонимом термина «франчайзинг». Означает систему договорных отношений крупных предприятий с мелкими торговыми предприятиями, при которых мелким предприятиям за определённую плату передаются технологии организации продаж, ноу-хау и возможность пользоваться товарным знаком на определенной территории. Это позволяет крупным предприятиям значительно расширить географию продаж.

Сделка является ключевым этапом коммерческой деятельности на рынке товаров и услуг. В результате заключения сделки возникают хозяйственные связи в оптовой и розничной торговле. Коммерческий договор фиксирует соглашения, достигнутые в результате заключения сделки.

2.3. Организация электронной торговой сделки

Современная экономика характеризуется масштабной цифровой трансформацией торговой деятельности. Цифровые коммуникации позволяют существенно сократить транзакционные издержки, сократить бумажную составляющую в процессе совершения сделок и т. д.

Более того, стремительное развитие **электронной торговли** привело не только к росту интернет-магазинов в дополнение к существующим традиционным магазинам, но и во многих случаях к полному перемещению торговых компаний из физической среды в виртуальную.

Выход в онлайн-формат требует от компаний четкого понимания сущности электронной торговли, правильного выбора форм ее организации с учетом особенностей целевых сегментов, отраслевой специфики бизнеса, рыночных параметров, особенностей правового регулирования данной сферы.

В настоящее время в научно-исследовательской литературе термин **«электронная торговля»** активно применяется наряду с такими категориями как «интернет-торговля», «электронная коммерция» и «цифровая торговля». В отечественных исследованиях чаще всего используется термин «электронная торговля». При этом в российском законодательстве в настоящее время отсутствует легализованное понятие электронной торговли.

В российском законодательстве торговля регламентируется ФЗ № 381 от 28.12.2009 г. «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации», определяющим ее как вид предпринимательской деятельности, связанной с покупкой и продажей товаров. Следовательно, руководствуясь имеющимися нормами права, электронная торговля также может быть определена, как один из видов предпринимательской деятельности, связанный с покупкой и продажей товаров с помощью информационно-телекоммуникационных сетей.

В целом, в электронной коммерции можно выделить три категории контрагентов (субъектов): бизнес (частные компании), домашние хозяйства или конечные потребители, государство (рис. 1.10).

Наиболее активные участники электронного бизнеса – бизнес (продавцы) и домохозяйства (покупатели). Государство, как третий равноправный участник, имеет большой потенциал участия в электронных коммуникациях рыночных субъектов. Соответственно, ключевыми сегментами в электронной торговле являются:

- **B2B** – электронная торговля товарами и услугами между частными производителями (через системы электронной торговли);
- **B2C** – розничная электронная торговля, продажа продукта конечным потребителям (Интернет-магазины);
- **C2C** – торговое взаимодействие между потребителями (например, порталы объявлений, Авито);
- **B2G** – государственные закупки товаров и услуг у бизнеса.