

Урок 17-18

Група 25

08.12.2022

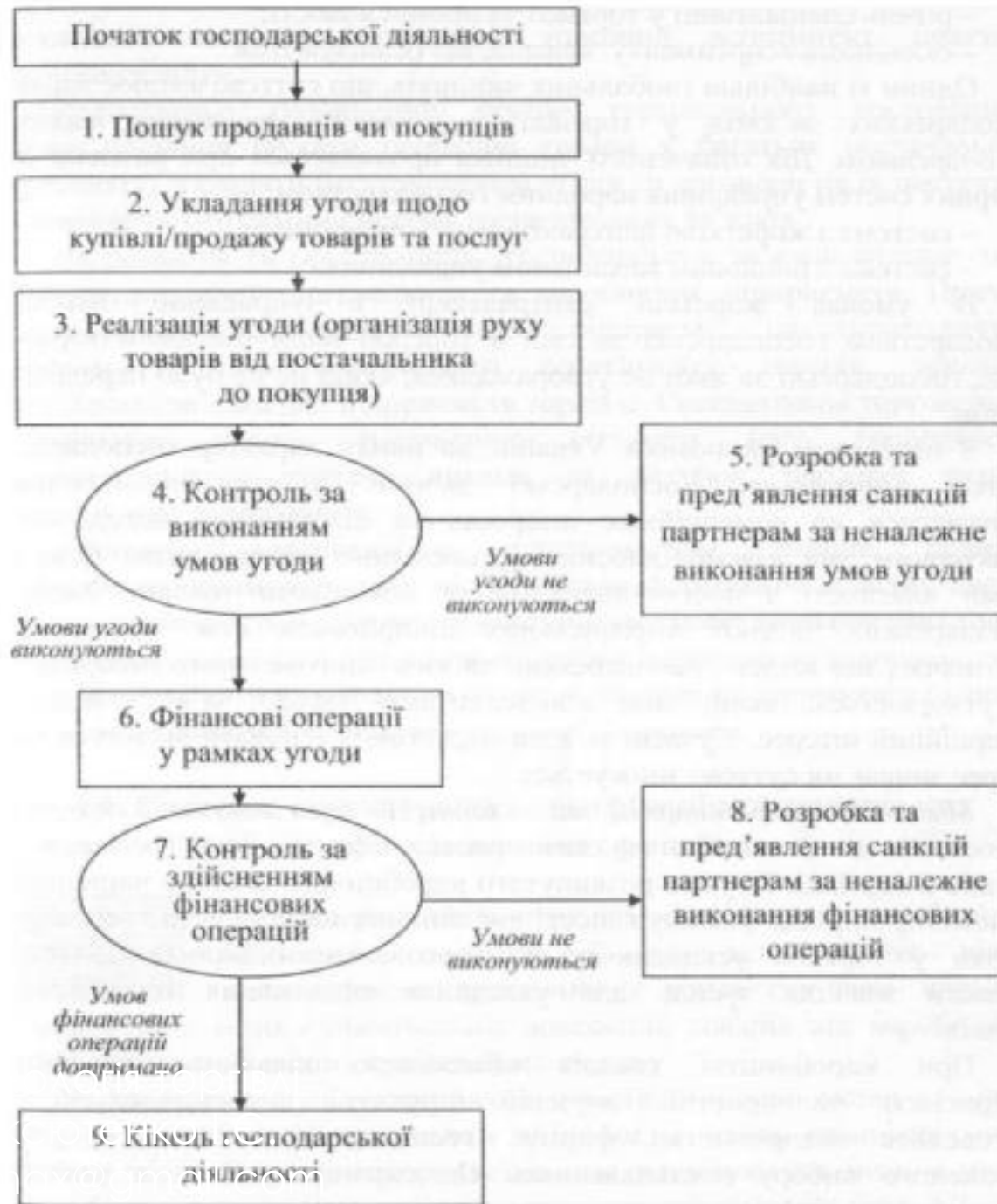
# Тема: Суть та характер господарських зв'язків у торгівлі

## ГОСПОДАРСЬКІ ЗВ'ЯЗКИ

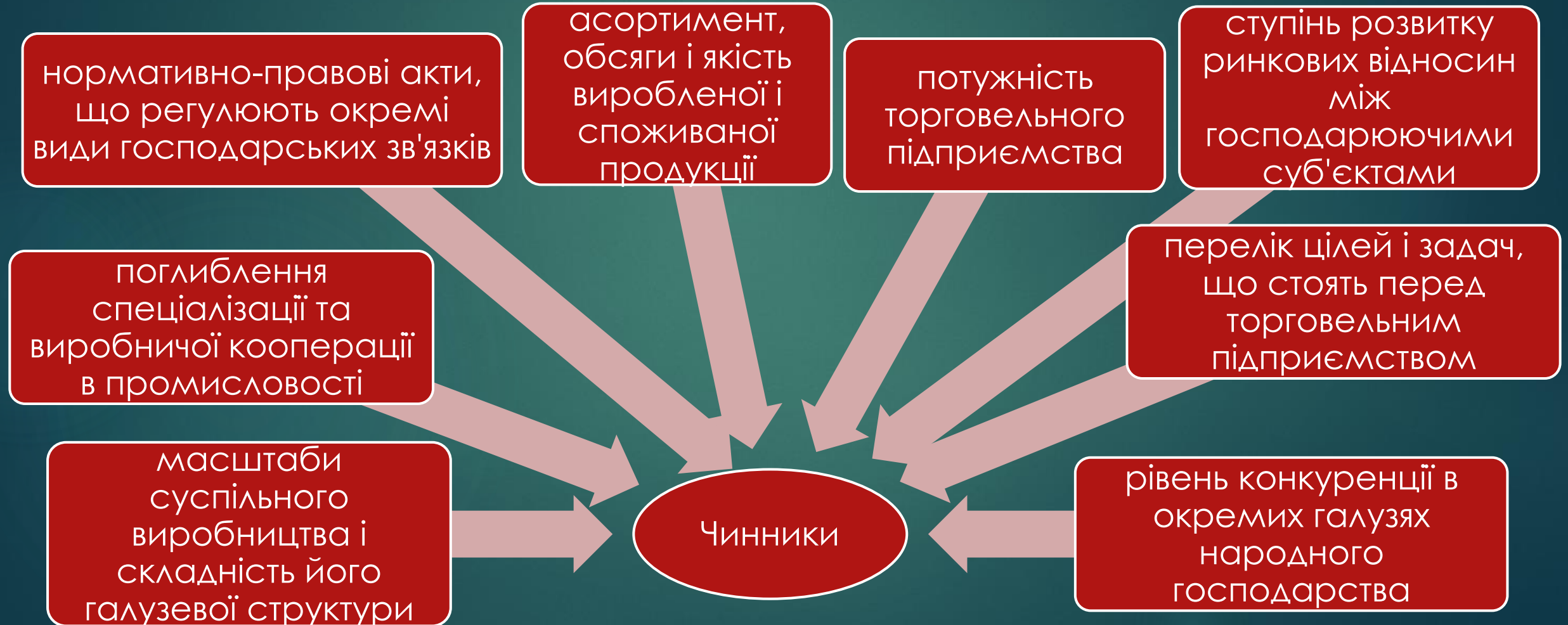
– ЦЕ КОМПЛЕКС ВЗАЄМОВІДНОСИН, ЩО ВИНΙΚАЮТЬ У ПРОЦЕСІ  
ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ МІЖ РІЗНИМИ СТРУКТУРНИМИ ЕЛЕМЕНТАМИ  
ГОСПОДАРСЬКОГО МЕХАНІЗМУ, З ПРИВОДУ ЗАДОВОЛЕННЯ ТИХ ЧИ ІНШИХ  
ПОТРЕБ

# Господарські зв'язки у системі торгівлі

- це взаємовідносини торговельних підприємств (одиниць), що виникають у процесі їхнього функціонування з приводу купівлі товарів та послуг у виробників (постачальників, посередників) та їх продажу покупцям.



# Система господарських зв'язків торговельного підприємства формується під дією різноманітних чинників



# Учасники системи забезпечення господарських зв'язків

## Будівельні організації

- Усі капітальні та некапітальні будівлі і споруди торговельних підприємств, що використовуються ними для зберігання та продажу товарів (магазини, склади, кіоски, об'єкти ресторанного господарства), створюються та ремонтуються

## Транспортні організації

- перевезення та доставка товарів,
- можуть виконувати і додаткові функції (розмитнення товару, експедиційні послуги, охорона тощо)

## Організації зв'язку

- надають торговельним підприємствам поштові, телеграфно-телефонні, факсимільні, комп'ютерні, електронні послуги;
- виконують основні функції доставки товарів населенню при використанні посилкової торгівлі.

## Організації сфери побутових послуг

- З метою надання покупцям додаткових зручностей та організації гарантійного чи післягарантійного ремонту товарів
- є постачальниками цілого ряду товарів

## Охоронні служби

- сприяють встановленню на підприємствах торгівлі психологічного комфорту для працівників прилавку і покупців, підвищенню прибутковості торговельного підприємства за рахунок потенційного доходу (недопущення втрати товару), безпеці фінансових операцій

# Учасники системи забезпечення господарських зв'язків

## Банківські установи

- отримувати фінансово-кредитне обслуговування,
- бути поінформованими щодо новітніх банківських технологій

## Житлово-комунальні установи

- забезпечують торговельні підприємства побутовими послугами (тепло, світло, вода, утилізація відходів тощо)

## Рекламні компанії

- проводять рекламні акції,
- надають рекламно-інформаційні послуги,
- активізують просування товарів

## Орендоване складське господарство

- надають послуги зберігання товарів на власних складах
- оперативно реагувати на зміни у обсягах товарів, що будуть реалізуватися

## Торговельно-посередницькі структури

- надають комплекс послуг щодо купівлі-продажу товарів, їхнього зберігання, транспортування, розмитнення та охорони, вивчення ринкової кон'юнктури, скорочення термінів реалізації чи закупівлі тощо



# Класифікація господарських зв'язків

За структурою

- Прості      Складні

За кількістю учасників

- прями (не більше 2-х)      опосередковані (3 й більше)

За характером

- Економічні,      соціальні,      комбіновані

За рівнем  
незалежності від  
зовнішнього впливу

- залежні - на взаємовідносини контрагентів здійснюється повний або частковий вплив (вплив держави, вищих органу управління)
- незалежні - взаємовідносини встановлюються завдяки вільному волевиявленню потенційних учасників господарського зв'язку

За терміном дії

- умовно-постійні;      оперативні (разові)

За ознакою  
належності  
учасників

- Міжсистемні, де у взаємовідносинах задіяні контрагенти, що входять до різних господарських систем
- Внутрішньосистемні, що виникають між учасниками, що відносяться до однієї системи (між підприємствами і організаціями споживчої кооперації, торговельних мереж, підприємствами неторгових міністерств і відомств тощо)

За  
процедурою  
укладання

- процедури підписання договору, контракту чи угоди на паперовому носії;
- процедури «мовчазного погодження» контрагента з офертою постачальника;
- процедури обміну між контрагентами інформацією за допомогою технічних засобів (телефон - телефонограмами; комп'ютер - електронними листами, відеопосланнями; смартфон - SMS, MMS тощо)

ПОКУПЕЦЬ

Перемовини щодо купівлі-продажу

Укладання договору купівлі-продажу

Затвердження договору керівниками

Постачання товару у рамках договору

Розрахунки за поставлений товар

Контроль за виконанням договірних угод

Санкції за порушення умов договору

ПОСТАЧАЛЬНИК

Під **структурою господарського зв'язку** необхідно розуміти сукупність окремих **елементів** (операцій), що забезпечують його цілісність та збереження характерних властивостей.

# Проста структура господарських зв'язків

Виробник  
(постачальник)

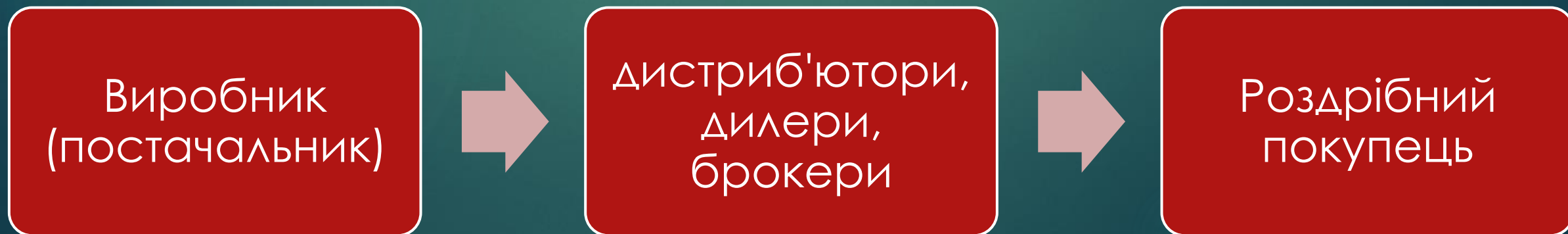
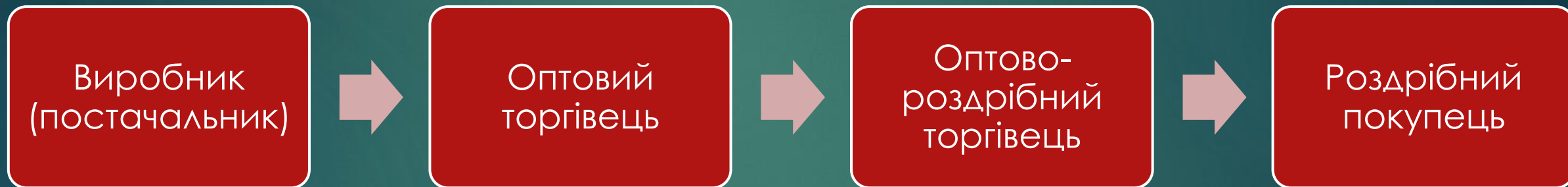
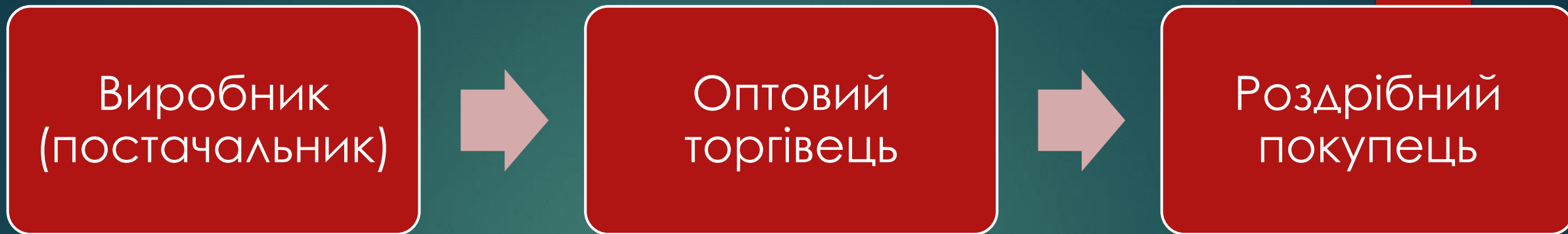


Роздрібний  
покупець

- за рахунок оперативності посилюється вплив покупця на постачальника
- у постачальника з'являється можливість використовувати зворотній зв'язок у якості важливого інформаційного каналу
- оперативніше вирішуються питання повернення неякісного товару постачальнику
- між партнерами встановлюються дружні стосунки, що сприяють оптимізації усіх аспектів взаємовідносин



# Варіанти складної структури господарських зв'язків



Під **організаційно-правовим регулюванням господарських зв'язків** у процесі комерційних взаємовідносин необхідно розуміти систему заходів правового та нормативного характеру, що спрямовані на регулювання господарської діяльності підприємств за допомогою різноманітних методів державного регулювання

Методи державного регулювання - це інструменти впливу держави на сферу підприємництва, інфраструктуру ринку, з метою створення умов для їх ефективного функціонування

### За засобами впливу

Правові - обов'язкові для виконання юридичні норми (правила), якими керуються усі суб'єкти господарювання

Адміністративні - реалізуються через прямий вплив державного органу або посадових осіб на дії виконавців. Встановлюючи їх обов'язки, норми поведінки та відповідальність за ухиляння від виконання наказів, держава окреслює рамки, у яких повинен працювати суб'єкт господарювання

Економічні – методи впливу на господарські зв'язки через які держава створює економічні умови, що спонукають підприємства діяти у необхідному для суспільства напрямі, вирішувати актуальні завдання, задовольняти ті чи інші інтереси

Пропагандисткі - полягає у тому, щоб через формування та підтримання у людей певних переконань, духовних цінностей, моральних позицій, сформуванати якісні параметри господарських зв'язків, що відповідали б інтересам держави

### За формами впливу

непрямого впливу регламентують взаємовідносини підприємств опосередковано, через певне економічне середовище, що змушує їх діяти у потрібному державі напрямку

прямого впливу діють безпосередньо на господарюючі суб'єкти ринку

**На мікрорівні конкретні норми взаємовідносин** між двома сторонами визначаються

### **Господарський договір**

- це документ, що закріплює права та обов'язки сторін, регулює господарсько-правові відносини між учасниками господарських зв'язків, фіксує факт угоди та зміст зобов'язання сторін і набуває правового статусу після підписання його обома сторонами

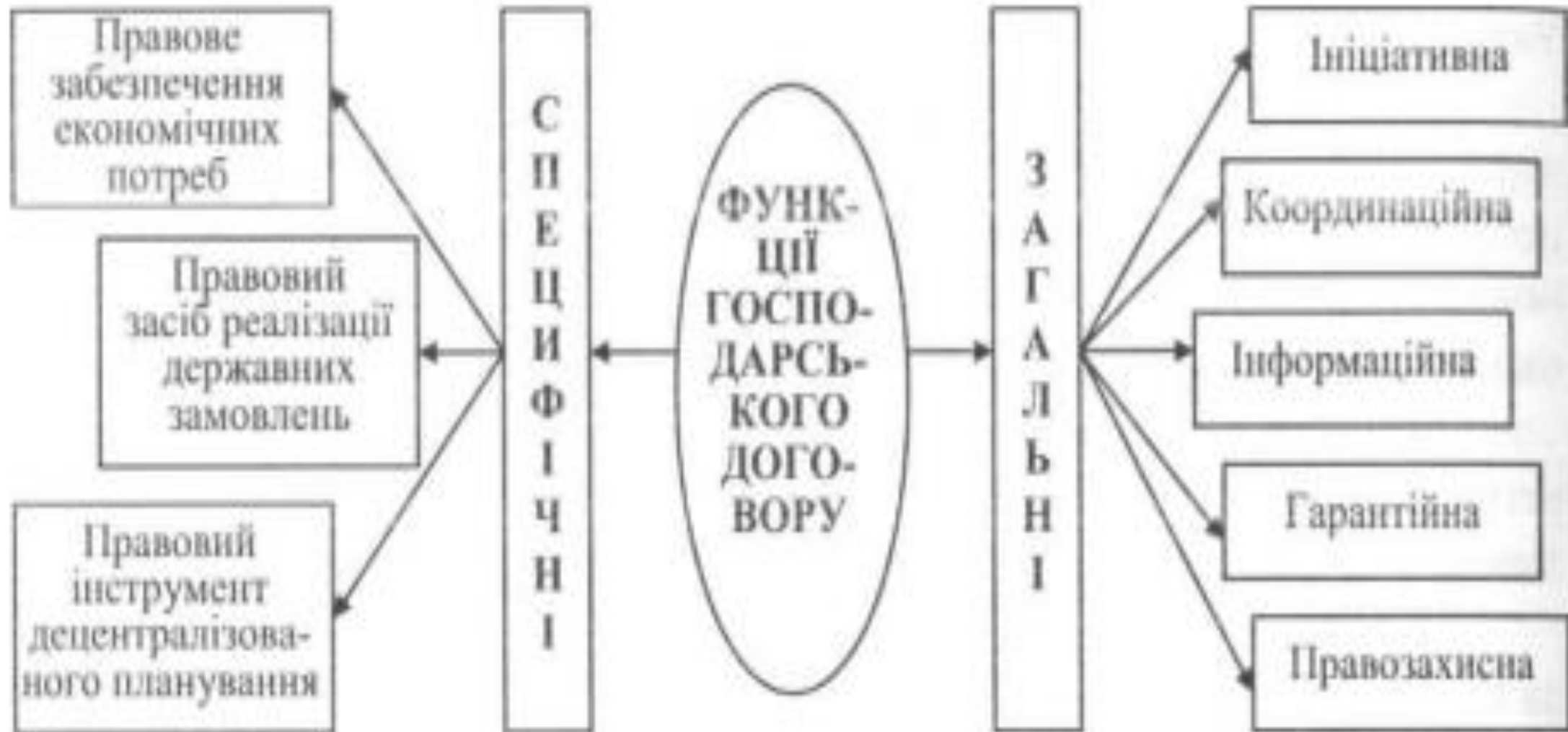
### **Контракт**

- документ, у якому два чи декілька господарюючих суб'єктів, узгоджують основні питання стосовно предмету їхньої взаємодії. Контракт відрізняється від господарського договору тим, що у ньому основний акцент робиться на предметі взаємодії (товарі чи послугі), а всі інші питання оговорюються у якості умов.

### **Угода**

- документ, що регламентує господарські відносини двох сторін з детальним описом умов співпраці.

# Основні функції господарського договору



# Види господарських договорів



# ДОМАШНЄ ЗАВДАННЯ

- ▶ Бізнес B2B і B2C
- ▶ Горизонтальні та вертикальні канали розподілу