

第17回

ビジネスと売買取引 売買取引の手順

執筆・講師 岩瀬紀子



学習のねらい

ビジネスでは、企業どうしや企業と消費者の間で売買取引が行われています。まずは売買契約の締結と履行の流れを理解しましょう。また、企業どうしの取引では、さまざまな取引条件を決めます。売買契約において取り決める条件について学習しましょう。さらに企業どうしの売買取引の手順について、作成する取引文書の種類とその意味を確認しながら、理解しましょう。

調べておこう・覚えておこう

締結／履行／取引価格／売買契約／領収証

※空欄 を「調べてみよう・覚えておこう」の語句で完成させましょう。

👉 Point ① 売買取引の成り立ち

ビジネスでは、企業どうしや企業と消費者の間で売買がうまく実行されなくてはなりません。その実行までの一連のやりとりを「売買取引」といいます。

売買取引では、売り手と買い手の間で売買に関する約束が必要です。この約束を「 ①」といいます。

①は番組出題問題です。

売買契約を結ぶことを「売買契約の ②」といい、実際に約束通り売買契約を実行することを「売買契約の ③」といいます。

私たちの普段の買い物も売買取引です。消費者の「買いたい」という申し込みの意思表示と販売員の承諾の意思表示によって売買契約が締結し、消費者が代金を支払い、販売員が商品を引き渡すことで売買契約が履行されます。普段の買い物では、売買契約の締結と履行は、ほとんど同時に行われているので売買契約をしているという意識はあまりありません。

Point ② 売買取引の条件とは

企業どうしの売買取引も成り立ちは普通の買い物と同じですが、取引量や取引金額が大きくなるため、売買取引の条件を細かく取り決める必要があります。

企業間では、「商品と品質」「数量」「④」「受け渡し条件」「代金決済の方法」などの条件を取り決めた売買取引を結びます。

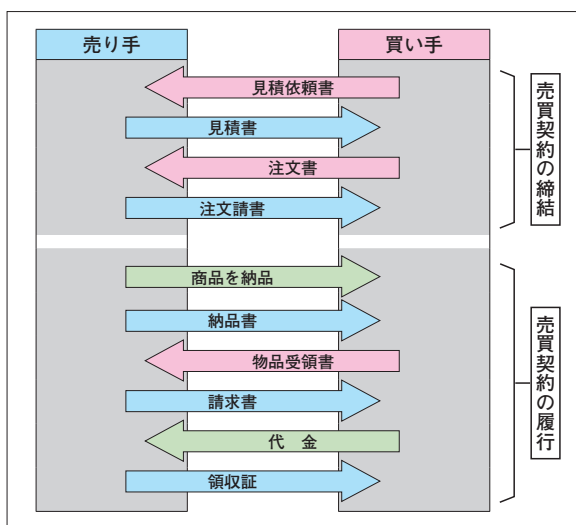
④は番組出題問題です。

代金決済とは商品代金の支払いのことです。商品の受け渡し時期によって、商品と引き換えに支払う「引き換え払い」、商品の受け渡し後に支払う「後払い」、商品の受け渡し前に支払う「前払い」などに分けられます。また、決済方法を「現金払い」「小切手払い」「手形払い」「銀行振込」などのどれにするのかも決めなければなりません。

Point ③ 売買取引と締結と履行

売買取引は口頭でも締結できますが、企業間の売買取引では、後日の紛争を避けるために文書を取りかわすのが一般的です。

売買取引の締結・履行では、一般的に以下のような文書を取り交わします。見積り依頼書と見積書、注文書と注文請書、納品書・請求書と物品受領書は中身がほぼ同じ形式になっています。形式をそろえておくと事務処理や跡で確認するときに便利です。また、番組に登場した領収証は代金が5万円以上なので、第14回「企業活動と税」の印紙税の説明で触れた収入印紙が貼られています。それらの点にも注目して見てください。



企業間の売買取引に必要な書類には、「見積り依頼書」「見積書」「注文書」「注文請書」「納品書」「物品受領書」「請求書」「⑤」などがあります。

⑤は番組出題問題です。

解答欄

- ① _____
- ② _____
- ③ _____
- ④ _____
- ⑤ _____

①売買取引 ②締結 ③履行 ④取引価格 ⑤領収証

このページの文書・画像の無断転載及び商用利用を固く禁じます。