Организация хозяйственных связей в торговле

СОДЕРЖАНИЕ

стр

[ВВЕДЕНИЕ 3](#_Toc270587975)

[1. Сущность и порядок регулирования хозяйственных 5](#_Toc270587976)

[2. Общие положения договора купли-продажи 9](#_Toc270587977)

[3. Договор розничной куппи-продажи 15](#_Toc270587978)

[4. Договор поставки товаров 19](#_Toc270587979)

[ЗАКЛЮЧЕНИЕ 30](#_Toc270587980)

[СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ 32](#_Toc270587981)

ВВЕДЕНИЕ

Хозяйственные связи между поставщиками и покупа­телями товаров — широкое понятие. Сюда входят экономи­ческие, организационные, коммерческие, административно-правовые, финансовые и другие отношения, складываю­щиеся между покупателями и поставщиками в процессе поставок товаров.

Система хозяйственных связей включает, в частности, участие торговых организаций в разработке промышлен­ными предприятиями (объединениями, фирмами) планов производства товаров посредством представления заявок и заказов; хозяйственные договоры; контроль за соблюдением договорных обязательств; применение экономических санкций; участие в работе товарных бирж и оптовых яр­марок; проверку качества (экспертизу) поставляемых това­ров; установление оптимальных финансовых взаимоотно­шений; применение административно-правовых норм и др. [7, c.158].

Следует отметить, что сфера хозяйствен­ных взаимоотношений между поставщиками и покупателя­ми товаров, как и любая коммерческая деятельность, все-таки требует определенного уровня государственного ре­гулирования, в том числе посредством принятия и введе­ния в действие помимо Гражданского кодекса РФ законов, указов, постановлений в области ценообразования, требо­ваний к качеству товаров и услуг, пресечения недобросове­стной конкуренции или монополистической деятельности, а также установления налоговых льгот, тарифов, стимули­рования отечественного производителя товаров, защиты внутреннего рынка от нежелательной или недоброкачествен­ной продукции иностранного производства и т. п.

Целью данной курсовой работы является изучение организации хозяйственных связей в торговле.

Для достижения данной цели были поставлены следующие виды задач:

1.Рассмотреть сущность и порядок регулирования хозяйственных связей в торговле

2. Раскрыть общие положения договора купли-продажи

3. Описать договор розничной куппи-продажи

4. Рассмотреть договор поставки товаров

1. Сущность и порядок регулирования хозяйственных

связей в торговле

Хозяйственные связи между поставщиками и покупа­телями товаров — широкое понятие. Сюда входят экономи­ческие, организационные, коммерческие, административно-правовые, финансовые и другие отношения, складываю­щиеся между покупателями и поставщиками в процессе поставок товаров.

Система хозяйственных связей торговли с промышлен­ностью — важнейшая составная часть хозяйственного ме­ханизма страны, представляющая собой совокупность форм, методов и рычагов взаимодействия предприятий, объеди­нений, фирм, отраслей народного хозяйства с потребите­лями продукции.

Рациональные хозяйственные связи способствуют пла­номерному развитию экономики, сбалансированности спро­са и предложения, своевременной поставке продукции про­изводственного назначения и товаров народного потребле­ния покупателям.

Система хозяйственных связей включает, в частности, участие торговых организаций в разработке промышлен­ными предприятиями (объединениями, фирмами) планов производства товаров посредством представления заявок и заказов; хозяйственные договоры; контроль за соблюдением договорных обязательств; применение экономических санкций; участие в работе товарных бирж и оптовых яр­марок; проверку качества (экспертизу) поставляемых това­ров; установление оптимальных финансовых взаимоотно­шений; применение административно-правовых норм и др

При административно-командной системе управления экономикой организация хозяйственных связей по постав­кам товаров подвергалась детальному государственному ре­гулированию и регламентированию. Государственное регу­лирование хозяйственных взаимоотношений поставщиков и покупателей по поставкам товаров было введено с самого начала развития централизованной административной сис­темы экономики. Однако формы и содержание норматив­ных документов регулирования поставок товаров на отдель­ных этапах развития экономики были различны.

До 1959 г. в стране действовали многочисленные Основные условия поставки отдельных видов товаров. В 1959 г. впервые были утверждены и введены в действие Единые положения о поставках товаров народного потреб­ления и о поставках продукции производственно-техничес­кого назначения, наряду с которыми, однако, действовали и различные Особые условия поставки отдельных видов то­варов. В 1969 и 1981 гг. Положения о поставках были пере­смотрены с целью большей регламентации условий поста­вок от поставщиков к покупателям. Положения о постав­ках, а также Особые условия поставок существенно огра­ничивали инициативу предприятий и организаций, лишая их возможности самостоятельно решать вопросы, связан­ные с заключением договоров поставки. В Положениях гос­подствовали нормы директивного характера, которые ог­раничивали выбор партнера, возможности сторон опреде­лять в договорах условия, соответствующие конкретной поставке товаров. Особые условия поставки также содер­жали множество норм, обязательных при заключении и исполнении договоров. Так, ярмарочный комитет на опто­вой ярмарке предлагал единый для всех ее участников текст договора. В результате сторонам оставалось мало возмож­ности самим формировать условия договора. В связи с этим договор утрачивал отведенную ему роль основного документа, определяющего права и обязанности сторон с уче­том особенностей каждой конкретной поставки.

Утвержденные в 1988 г. Положение о поставках про­дукции производственно-технического назначения и Поло­жение о поставках товаров народного потребления сдела­ли шаг в сторону развития рыночных отношений в органи­зации хозяйственных связей между поставщиками и поку­пателями: стороны, заключавшие договор, получили воз­можность, сообразуясь с конкретными условиями, самосто­ятельно определять структуру хозяйственных связей, ас­сортимент товаров, сроки и порядок доставки, качество товаров, во многих случаях цены и др. Однако по мере перехода к рыночной экономике эти Положения утратили свое обязательное административно-регулирующее значе­ние и стали играть роль вспомогательного, добровольно принятого консультативно-методического документа во вза­имоотношениях между поставщиками и покупателями товаров.

Новые условия хозяйствования, связанные с развити­ем рыночной экономики, потребовали значительного рас­ширения самостоятельности и равноправия партнеров по Договору, устранения излишней регламентации, повыше­ния роли хозяйственного договора, перехода от админист­ративно-командных методов управления к экономическим, от Централизованного распределения ресурсов к свободной продаже товаров.

В условиях развитой рыночной экономики централизованное регулирование хозяйственных связей между постав­щиками и покупателями уступает место самостоятельному Установлению взаимоотношений между партнерами по договору на базе правовых норм гражданского законодательства. В настоящее время основным нормативно-правовым документом для регулирования коммерческих взаимоотно­шений по поставкам товаров является Гражданский кодекс РФ (ГК РФ), в котором излагаются общие положения дого­ворного права, включающие понятия и условия договора порядок разрешения преддоговорных споров, порядок из­менения и расторжения договора, порядок обеспечения ис­полнения договорных обязательств и т. д. [6, c.177].

Вместе с тем следует отметить, что сфера хозяйствен­ных взаимоотношений между поставщиками и покупателя­ми товаров, как и любая коммерческая деятельность, все-таки требует определенного уровня государственного ре­гулирования, в том числе посредством принятия и введе­ния в действие помимо Гражданского кодекса РФ законов, указов, постановлений в области ценообразования, требо­ваний к качеству товаров и услуг, пресечения недобросове­стной конкуренции или монополистической деятельности, а также установления налоговых льгот, тарифов, стимули­рования отечественного производителя товаров, защиты внутреннего рынка от нежелательной или недоброкачествен­ной продукции иностранного производства и т. п.

2. Общие положения договора купли-продажи

Договоры купли-продажи товаров во внутрироссийской и международной коммерческой деятельности являют­ся наиболее распространенным видом хозяйственных взаи­моотношений между продавцами и покупателями товаров и услуг.

Нормативной базой для российских коммерсантов при осуществлении сделок купли-продажи является ГК РФ-92

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)

Товаром по договору купли-продажи могут быть любые вещи, если они не изъяты из оборота или не ограниче­ны в обороте. [7, c.158].

Договор может быть заключен на куплю-продажу то­вара, имеющегося в наличии у продавца в момент заключе­ния договора, а также товара, который будет создан или приобретен продавцом в будущем, если иное не установ­лено законом или не вытекает из характера товара (ст. 455 ГК РФ).

Продавец обязан передать покупателю товар, предус­мотренный договором купли-продажи, в срок, определен­ный договором. Одновременно с передачей вещи продавец, если иное не предусмотрено договором, обязан передать покупателю ее принадлежности, а также относящиеся к ней документы (технический паспорт, сертификат качества, инструкцию по эксплуатации и т. п.), предусмотренные за­коном или договором (ст. 456 ГК).

Договор купли-продажи признается заключенным с ус­ловием его исполнения к строго определенному сроку. Про­давец вправе исполнять такой договор до наступления или после истечения определенного в нем срока только с со­гласия покупателя (ст. 457).

Моментом исполнения обязанности продавца передать товар считается вручение товара покупателю либо ука­занному им лицу, если договором предусмотрена обязан­ность продавца по доставке товара, или передача товара Покупателю (указанному им лицу) в месте нахождения товара.

В случаях, когда из договора купли-продажи не выте­рт обязанность продавца по доставке или передаче товаpa в месте его нахождения покупателю, обязанность продавца - передать товар покупателю считается исполненной Б момент сдачи товара перевозчику или организации связи для доставки покупателю, если договором не предусмотре­но иное (ст. 458).

Риск случайной гибели или случайного повреждения товара переходит на покупателя с момента его передачи покупателю в соответствии с договором. Если продавец отказывается передать покупателю проданный товар, покупатель вправе отказаться от исполнения договора купли-продажи. количество товара, подлежащего передаче по­купателю (ст. Щ, предусматривается договором купли-продажи в соответствующих единицах измерения или в денежном выражении.

Если продавец передал в нарушение договора купли-продажи покупателю меньшее количество товара, чем оп­ределено договором, покупатель вправе либо потребовать передать недостающее количество товара, либо отказать­ся от переданного товара и от его оплаты, а если товар оплачен — потребовать возврата уплаченной денежной сум­мы (ст. 466). В случае передачи продавцом покупателю то­вара в количестве, превышающем указанное в договоре, покупатель обязан известить об этом продавца. Если после получения сообщения покупателя продавец не распорядится соответствующей частью товара, покупатель вправе, если иное не предусмотрено договором, принять весь товар или отказаться от его принятия.

По договору купли-продажи передаче подлежат това­ры в ассортименте, согласованном сторонами.

Согласно ст. 468 ГК РФ при передаче продавцом предусмотренных договором купли-продажи товаров в ассортименте, не соответствующем договору, покупатель в праве отказаться от их принятия и оплаты, а если они оплачены - потребовать возврата уплаченной денежной суммы.

Если продавец передал покупателю наряду с товарами) ассортимент которых соответствует договору купли-продажи, товары с нарушением условия об ассортименте, покупатель вправе по своему выбору:

* принять товары, соответствующие условию об ассортименте, и отказаться от остальных товаров;
* отказаться от всех переданных товаров;
* потребовать заменить товары, не соответствующие условию об ассортименте, товарами в ассортименте, пре­дусмотренном договором;
* принять все переданные товары.

Товары, не соответствующие условию договора об ас­сортименте, считаются принятыми, если покупатель в ус­тановленный срок после их получения не сообщит продав­цу о своем отказе от товара.

Продавец обязан передать покупателю товар, качество которого соответствует договору купли-продажи.

При продаже товаров, качество которых должно со­ответствовать образцам и(или) описаниям, продавец обя­зан передать покупателю товар, который соответствует об­разцам и(или) описаниям.

Если в установленном законом порядке предусмотрены обязательные требования к качеству продаваемого товара, то продавец обязан согласно ст. 469 ГК РФ передать поку­пателю товар, соответствующий этим обязательным требо­ваниям (ГОСТам, сертификатам, санитарно-гигиеническим заключениям и др.). В случае, когда договором купли-продажи предусмотрено предоставление продавцом гарантии качества товара, продавец обязан передать покупателю то­вар в течение определенного времени, установленного до­нором (гарантийного срока). Гарантия качества товара распространяется и на все составляющие его части (комплектующие изделия).

Проверка качества товара может быть предусмотрена законом и иными правовыми актами, обязательными требованиями государственных стандартов или договором купли-продажи. Этими правовыми нормами устанавливается и по­рядок проверки качества товара.

Если недостатки товара не были оговорены продавцом покупатель, которому передан товар ненадлежащего ка­чества, вправе по своему выбору согласно ст. 475 ГК РФ потребовать от продавца:

соразмерного уменьшения покупной цены;

безвозмездного устранения недостатков товара в разумный срок;

возмещения своих расходов на устранение недостат­ков товара.

В случае существенного нарушения требований к ка­честву товара (обнаружения неустранимых недостатков или недостатков, которые не могут быть устранены без несоиз­меримых расходов или затрат времени, или выявляются неоднократно либо проявляются вновь после их устране­ния) покупатель вправе по своему выбору:

отказаться от исполнения договора купли-продажи и потребовать возврата уплаченной за товар денежной суммы;

потребовать замены товара ненадлежащего качества товаром, соответствующим договору.

Продавец обязан передать покупателю товар, соответ­ствующий условиям договора купли-продажи о комплект­ности.

Обязательство о передаче определенного набора то­варов в комплекте считается исполненным с момента пере­дачи всех товаров, включенных в комплект (ст. 479).

Статья 480 ГК РФ предусматривает последствия пере­дачи некомплектного товара. В этом случае покупатель вправе по своему выбору потребовать от продавца:

соразмерного уменьшения покупной цены;

доукомплектования товара в разумный срок.

Если продавец в разумный срок не выполнил требова­ния покупателя о доукомплектовании товара, покупатель вправе по своему выбору потребовать замены некомплект­ного товара на комплектный или отказаться от исполнения договора купли-продажи и потребовать возврата уплачен­ной денежной суммы.

В случаях, когда подлежащий затариванию и(или) упа­ковке товар передается покупателю без тары и(или) упа­ковки либо в ненадлежащей таре и(или) упаковке, покупа­тель вправе потребовать от продавца затарить и(или) упа­ковать товар либо заменить ненадлежащую тару и(или) упаковку, если иное не вытекает из договора, существа обязательства или характера товара (ст. 482 ГК РФ). [8, c.226].

Покупатель обязан известить продавца о нарушении условий договора купли-продажи о количестве, ассорти­менте, качестве, комплектности, таре и упаковке товара в срок, предусмотренный законом, иными правовыми актами или договором, а если такой срок не установлен, в разум­ный срок после того, как нарушение соответствующего ус­ловия договора должно было быть обнаружено исходя из характера и назначения товара (ст. 483).

Покупатель обязан оплатить товар по цене, предус­мотренной договором купли-продажи (соглашением сторон). В предусмотренных законом случаях применяются цены (та­рифы, расценки, ставки и т. п.), устанавливаемые или ре­гулируемые уполномоченными на то государственными орга­нами. Изменение цены после заключения договора допуска­ется в случаях и на условиях, предусмотренных договором, законом либо в установленном законом порядке (ст. 424, 485).

Покупатель обязан оплатить товар непосредственно до после передачи ему продавцом товара, если иное не "Предусмотрено ГК РФ, другими законами, иными правовыми актами или договором купли-продажи и не вытекает из существа обязательства.

Если договором купли-продажи не предусмотрена рассрочка оплаты товара, покупатель обязан уплатить про­давцу цену переданного товара полностью. Если покупа­тель своевременно не оплачивает переданный в соответ­ствии с договором купли-продажи товар, продавец вправе потребовать оплаты товара и уплаты процентов (ст. 486).

ГК РФ (ст. 487—490) регулирует обязательства, свя­занные с предварительной оплатой товара, оплатой това­ра, проданного в кредит, оплатой товара в рассрочку, стра­хованием товара по договору купли-продажи.

К отдельным видам договора купли-продажи относятся договор розничной купли-продажи, договор поставки, до­говор поставки товаров для государственных нужд, дого­вор контрактации и др. Эти разновидности договора купли-продажи имеют свои правовые особенности, играют важ­ную роль в хозяйственных взаимоотношениях между про­давцами (поставщиками) и покупателями в торговле и яв­ляются объектом рассмотрения следующих разделов учеб­ника.

3. Договор розничной куппи-продажи

По договору розничной купли-продажи продавец, осу­ществляющий предпринимательскую деятельность по про­даже товаров в розницу, обязуется передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного, домашне­го или иного использования, не связанного с предприни­мательской деятельностью.

Договор розничной купли-продажи является публичным договором, т. е. обязанности по продаже товаров продавец должен осуществлять в отношении каждого, кто нему обратиться.

Коммерческая организация не вправе оказывать пред­почтение одному лицу перед другим в отношении заключе­ния публичного договора, кроме случаев, предусмотрен­ных законом и иными правовыми актами.

Договор розничной купли-продажи считается заключен­ным в надлежащей форме с момента выдачи продавцом по­купателю кассового или товарного чека или иного доку­мента, подтверждающего оплату товара. Отсутствие у по­купателя указанных документов не лишает его возможнос­ти ссылаться на свидетельские показания в подтверждение заключения договора и его условий.

Оферта, т. е. предложение заключить договор при роз­ничной купли-продажи товаров на основе их рекламы, ка­талогов, описаний и т. д., обращенное к неопределенному кругу лиц, признается публичной офертой, если она со­держит все существенные условия договора розничной куп­ли-продажи.

Выставление в месте продажи (на прилавках, в витри­нах и т.п.) товаров, демонстрация их образцов или предос­тавление сведений о продаваемых товарах (описаний, ка­талогов, фотоснимков товаров и т. п.) в месте их продажи признается публичной офертой независимо от того, указаны ли цена и другие существенные условия договора роз­ничной купли-продажи, за исключением случая, когда про­давец явно определил, что соответствующие товары не предназначены для продажи (ст. 494 ГК РФ).

Важным условием договора розничной купли-продажи является предоставление покупателю информации о това­ра Согласно ст. 495 ГК РФ продавец обязан предоставить покупателю необходимую и достоверную информацию о товаре, предлагаемом к продаже (сорт, место производства, наименование производителя, гарантийный срок пользования др.). Покупатель вправе до заключения договора розничной купли-продажи осмотреть товар, потребовать проведения в его присутствии проверки свойств или демонстрации использования товара, если это не исключено ввиду характера товара и не противоречит правилам, принятым в розничной торговле.

Продавец, не предоставивший поку­пателю возможность получить соответствующую информацию о товаре, несет ответственность и за недостатки това­ра, возникшие после его передачи покупателю, в отноше­нии которых покупатель докажет, что они возникли в свя­зи с отсутствием у него такой информации. Статья 497 ГК РФ предусматривает правовые основы передачи товаров по образцам.

Договор розничной купли-продажи может быть заклю­чен на основании ознакомления покупателя с образцами то­вара (его описанием, каталогом товаров и т. п.), предло­женным продавцом.

В этом случае договор розничной куп­ли-продажи считается исполненным с момента доставки то­вара в место, указанное в договоре, а если место передачи товара договором не определено, — с момента доставки товара покупателю по месту жительства гражданина или месту нахождения юридического лица.

Покупатель до пе­редачи товара вправе отказаться от исполнения договора розничной купли-продажи (оплаты товара) при условии воз­мещения продавцу необходимых расходов, понесенных им в связи с совершением действий по выполнению договора (например, расходов по сборке, монтажу изделий).

Статья 498 ГК РФ регулирует взаимоотношения между продавцом и покупателем по продаже товаров с использо­ванием автоматов, владелец автоматов обязан довести до покупателей информацию о продавце товаров путем поме­щения на автомате или предоставления покупателям иным способом сведений о наименовании (фирме) продавца, мес­те его нахождения, режиме работы, а также о действи­ях, которые необходимо совершать покупателю для полу­чения товара. [7, c.158].

Договор розничной купли-продажи с использованием автоматов считается заключенным с момента со­вершения покупателем действий, необходимых для получения товара. Если покупателю не предоставляется оплаченный товар, продавец обязан по требованию покупателя незамедлительно предоставить покупателю товар или воз­вратить уплаченную сумму.

В случаях когда автомат ис­пользуется для размена денег, приобретения знаков опла­ты или обмена, валюты, применяются общие правила о роз­ничной купле-продаже.

Если договор розничной купли-продажи заключен с ус­ловием о доставке товара покупателю, продавец обязан в установленный договором срок доставить товар в место, ука­занное покупателем, а если место доставки товара покупа­телем не указано, по месту жительства гражданина или месту нахождения юридического лица, являющихся поку­пателями (ст. 499 ГК РФ).

Договор розничной купли-продажи с доставкой товара считается исполненным с момента вручения товара покупа­телю, а при его отсутствии любому лицу, предъявившему квитанцию или иной документ, свидетельствующий о зак­лючении договора или об оформлении доставки товара, если иное не предусмотрено законом или договором.

В случае, когда договором не определено время доставки товара для вручения его покупателю, товар должен быть доставлен в разумный срок после получения требования покупателя.

В соответствии со ст. 500 ГК РФ, регулирующей поря­док установления цены и оплаты товара по договору роз­ничной купли-продажи, покупатель обязан оплатить товар по цене, объявленной продавцом в момент заключения до­говора розничной купли-продажи, если иное не предусмот­рено законом, иными правовыми актами или не вытекает из существа обязательства.

В случае, когда договором розничной купли-продажи предусмотрена предварительная оплата товара (ст. 487), неоплата покупателем товара в установленный договором срок признается его отказом от исполнения договора, если иное не предусмотрено соглашением сторон.

4. Договор поставки товаров

Договор поставки — важная форма хозяйственных свя­зей оптовых поставщиков и покупателей товаров. Он по существу является основным документом, определяющим права и обязанности сторон по организации оптовых поста­вок товаров.

Статья 506 ГК РФ дает следующее определение дого­вору поставки: "По договору поставки поставщик-прода­вец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки, про­изводимые или закупленные им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием".

Договор поставки, как и другие договоры купли-про­дажи, заключается посредством направления оферты (пред­ложения заключить договор) одной из сторон и ее акцепта (принятия предложения) другой стороной.

Договор вступает в силу и становится обязательным для сторон с момента его заключения. Договор считается заключенным, если между сторонами, в требуемой в надлежащих случаях форме, достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора. Если оферта содержит существенные условия договора, то договор признается заключенным в момент получения лицом, направившим оферту, ее акцепта.

Коммерческие работники должны обеспечивать своев­ременное и правильное заключение договоров с поставщи­ками и покупателями товаров, установление рациональ­ных прямых договорных связей по поставкам товаров, как правило, на длительный период (свыше 1 года) и постоян­ный контроль за их исполнением.

Договор поставки товаров заключается в письменной форме путем составления одного документа, подписанного сторонами, а также путем обмена документами посредством почтовой, телеграфной, телетайпной, телефонной, элект­ронной или иной связи, позволяющей достоверно устано­вить, что документ исходит от стороны по договору.

Договоры могут заключаться на пять, три, два, один год или иной период. В частности, могут быть заключены краткосрочные, сезонные договоры, а также договоры на разовые поставки (единовременная закупка партии това­ров). Для облегчения и ускорения оформления договорных отношений применяется так называемая пролонгация, т. е. продление договора. Однако в этом случае обязательно со­гласование ассортимента поставляемых товаров (специфи­кации). [17, c.226].

В потребительской кооперации получили распростра­нение долевые договоры, когда помимо основного покупа­теля в договорах участвуют и нижестоящие организации и предприятия, входящие в си­стему основного покупателя на правах дольщиков (райпотребсоюзы, райпо, оптовые базы, крупные магазины). Такая организация договорных связей оправдана при условии, что покупатели-дольщики выступают перед поставщиком на Равных правах с основным покупателем и несут самостоя­тельную материальную ответственность за исполнение договора. Участие дольщика в разработке условий договора . Долевой договор подписывается всеми дольщиками (дольщик может выдать доверенность основному покупателю, например рай- или облпотребсоюзу, на оформление и подписание договора от его имени).

Большое практическое значение имеют внутрисистем­ные договоры, заключаемые между торговыми организаци­ями и предприятиями потребительской кооперации на по­ставку товаров. Например, договоры между потребительс­кими обществами и райпотребсоюзами, оптовыми базами и потребительскими обществами, облпотребсоюзами и тор­говыми управлениями республиканского (или иного) потреб­союза. Эти договоры дают возможность обеспечить поступ­ление необходимых товаров в кооперативные организации (предприятия) и товароснабжение розничной торговой сети. Наиболее распространенным является такой порядок заключения договора, при котором одна сторона по догово­ру (поставщик или покупатель) направляет другой стороне проект договора в двух экземплярах с приложенной к нему спецификацией, т. е. ассортиментной ведомостью на поставку товаров. Сторона, получившая проект договора, вправе письменно уведомить другую об отказе от его заключения либо не позднее установленного срока после получения проекта договора (согласно ст. 444 ГК РФ — в течение трид­цати дней) подписывает его и один экземпляр возвращает другой стороне. Если при получении проекта договора на поставку товаров у стороны по договору возникнут возра­жения по его условиям, то она в тот же срок составляет протокол разногласий и направляет его в двух экземпля­рах другой стороне вместе, с подписанным договором, ого­ворив в нем наличие разногласий.

В протоколе разногласий указывают формулировки (редакцию) договорных условий стороны, представившей договор, и стороны, не согласной с ними.

Сторона, получившая протокол разногласий, обязана в установленный срок рассмотреть его, включить в договор все принятые предложения, а спорные вопросы передав тот же срок на разрешение в арбитраж, а в случаях, предусмотренных законодательством, — в суд. Однако во всех случаях рекомендуется до передачи преддоговорного спора на решение арбитража или суда постараться разре­шить спорные вопросы с другой стороной путем взаимных согласований. С этой целью составляется протокол согласо­вания спорных предложений, который после его подписа­ния сторонами прилагается к договору.

Сторона, получившая предложение по соответствую­щим условиям договора, но не принявшая мер по согласо­ванию условий договора поставки и не уведомившая дру­гую сторону об отказе от заключения договора в течение тридцати дней, обязана возместить убытки, вызванные ук­лонением от согласования условий договора.

Договоры на поставку товаров, помимо непосредствен­ного обращения одной стороны к другой с офертой, могут заключаться на товарных или товарно-сырьевых биржах, оптовых ярмарках. В этом случае порядок заключения до­говоров поставки имеет некоторые отличия от внебирже­вой или внеярмарочной формы заключения договоров, ко­торые будут рассмотрены в последующих разделах учеб­ника.

Содержание договора поставки

Основные положения договора поставки изложены в ст. 508—521 ГК РФ. Ниже же рассматриваются коммерческо-правовые аспекты основных условий договора поставки.

Сторонам, заключающим договор поставки, необходимо предусмотреть в нем следующие обязательные условия:

* дата заключения договора;
* полное наименование сторон, заключивших договор;
* количество и ассортимент товаров, подлежащих поставке;
* сроки исполнения;
* порядок поставки товаров;
* качество, комплектность, упаковка и маркировка товаров;
* цены и порядок расчетов;
* имущественная ответственность.

При отсутствии в договоре условий о предмете постав­ки (наименование, количество, ассортимент и качество то­варов), сроках поставки, цене на товары договор считает­ся незаключенным.

Правильное и выгодное для сторон согласование в до­говоре указанных выше условий является важной и в то же время сложной коммерческой задачей, требующей хо­роших знаний конкретной практики и организации поставок товаров, особенностей поставок отдельных видов товаров, связанных с их физико-химическими свойствами, а также знаний гражданско-правовых норм хозяйственных взаимо­отношений поставщиков и покупателей. В процессе согла­сования сторонам необходимо стремиться к максимально возможному устранению для себя невыгодных организаци­онных, финансовых и прочих условий. К этой работе поми­мо опытных коммерческих работников должны привлекаться юристы, финансисты, экономисты.

Коммерческо-правовой комментарий основных условий договора поставки

Дата заключения договора. В договоре указывается год месяц и число, т. е. точная дата его заключения.

Стороны. Необходимо обозначить точное и полное наи­менование сторон, а также указать должности, фамилий имена и отчества представителей сторон, подписавших Д0' говор, и сделать ссылки на их полномочия (устав или доверенность).

Количество товара, подлежащего поставке. В договоре должно быть предусмотрено количество товара на весь срок его действия.

Количество подлежащих поставке товаров устанавли­вается по соглашению сторон. В некоторых случаях коли­чество подлежащих поставке товаров может определяться выделенным лимитом (фондом), например, при поставке товаров, изготовленных по государственному заказу.

Как правило, количество товаров указывается в дого­воре в натуральном выражении (т. е. в соответствующих единицах измерения — шт., т, м и т. п.) и в денежном выра­жении, за исключением товаров сложного ассортимента (на­пример, галантерея), для которых объем поставки может быть установлен только в денежном выражении (в сумме). При определении количества товара в весовом выра­жении в договоре указывается вес нетто, т. е. вес тары в это количество не включается, если для данного товара не установлен другой порядок.

Ассортимент товаров. Указывается в тексте договора (если ассортимент насчитывает незначительное количество видов или разновидностей) или в прилагаемой к нему спе­цификации, являющейся неотъемлемой частью договора (по товарам сложного ассортимента). В спецификации ассорти­мент расписывается по родам, видам, сортам, артикулам, фасонам, моделям, ростам, размерам, цветам, рисункам, Расфасовке и т. п. Развернутый ассортимент товаров может Устанавливаться на год, квартал. Когда развернутый ассор­тимент устанавливается на год, он может уточняться поку­пателем по согласованию с поставщиком с учетом изменив­шегося спроса населения в сроки, установленные в догово­ра Например, годовая спецификация может уточняться ежеквартально за 30—45 дней до наступления квартала.

Если в спецификации ассортимент товаров определен на квартал, то поставщик (покупатель) высылает стороне

для согласования по установленному порядку.

Согласование ассортимента поставляемых товаров устранение разногласий по ассортименту требует от коммерческих работников большой настойчивости и последо­вательности в работе с поставщиками с целью расширения и улучшения ассортимента и качества товаров с учетом спроса населения.

Сроки исполнения. В договоре должен быть указан об­щий срок его действий, т. е. срок, на который договор зак­лючен, а также частные сроки (периоды) поставки товаров. Сроки поставки могут устанавливаться квартальные, ме­сячные, декадные и другие с учетом свойств товаров, ус­ловий их хранения, потребления и других факторов, а так­же необходимости бесперебойного обеспечения покупате­лей товарами по количеству и ассортименту. Для некото­рых видов товаров (непродовольственные товары сложного ассортимента) равномерность поставки достигается завозом квартального объема поставки ежемесячно равными парти­ями. Для других товаров, главным образом продовольствен­ных, в договорах следует предусматривать и внутримесячные сроки поставки (декадные, пятидневные и ежеднев­ные). Например, ежедневного завоза (по суточному графи­ку) требуют хлеб и хлебобулочные изделия, молочные то­вары, мясопродукты и др. В коммерческой практике при­меняется и метод, когда в договоре указывается общий срок его действия и общая сумма поставки товаров, а завоз то­варов от поставщика осуществляется в соответствии с по­данной заявкой покупателя по мере реализации данного товара и расчета за него.

Существенное значение в организации поставок това­ров имеет вопрос о порядке восполнения недогрузов (недо­поставок) товаров поставщиками и выборке покупателями невыбранных (недополученных по договору) товаров.

В ранее действовавших административно-правовых документах (Положении о поставках товаров народного по­требления, Особых условиях поставок и др.) предусматривался порядок восполнения недогрузов и недовыборки товаров и размер санкций за нарушение этих обязательств. Например, за просрочку поставки или недопоставку това­ров поставщик уплачивал покупателю неустойку в размере 4% стоимости не поставленных в срок товаров по отдельным наименованиям ассортимента, размер неустойки сни­жался на 50%, если в следующем сдаточном периоде недо­поставка восполнялась. Теперь же эти вопросы хозяйству­ющие субъекты должны четко оговаривать в договорах по­ставки. В связи с этим в договорах поставки в необходимых случаях следует предусматривать порядок и сроки воспол­нения поставщиком недопоставок товаров и получения по­купателем невыбранного количества товаров в следующем периоде поставки (выборки).

Порядок поставки товаров. В договоре следует предус­мотреть, в каком порядке поставщик обязан поставлять товары: сдавать их одногороднему покупателю, находяще­муся в одном населенном пункте с поставщиком, либо от­гружать в адрес покупателя, если он находится в другом населенном пункте, или в адреса других организаций по разнарядке покупателя. В последнем случае в договоре сле­дует указывать сроки выдачи разнарядок и их содержание.

За несвоевременное предоставление разнарядок на от­грузку товаров в договоре могут быть предусмотрены санк­ции к покупателю (штраф). Порядок поставки предусмат­ривает такие условия, как вид используемого для пере­возки товаров транспорта (железнодорожный, водный, воздушный, автомобильный), а также и вид отправки иного­родним и одногородним получателям, организацию центра­лизованной доставки товаров автомобильным транспортом, кем и за чей счет осуществляется погрузка и выгрузка товаров (возвратной тары),- возмещение транспортных расходов, минимальные нормы отгрузки и др.

Качество, комплектность, упаковка и маркировка товаров. Указанные элементы поставляемого товара относятся к числу существенных условий договора поставки. По­ставляемые товары должны соответствовать по качеству установленным сертификатам, стандартам, техническим условиям, иной документации, определяющей требования к качеству товаров, образцам (эталонам). В договоре должны указываться номера и индексы сертификатов, стандар­тов, технических условий, иной документации, устанавли­вающей качество товаров.

Поставка товаров, не соответствующих указанным до­кументам, влечет имущественную ответственность постав­щика (изготовителя) в виде штрафов, предусмотренных договором или другим регулирующим правовым докумен­том. Важным правовым документом, регулирующим вопро­сы качества реализуемых товаров, безопасность жизни и здоровья потребителей, получение необходимой информа­ции о товарах, является Закон РФ "О защите прав потре­бителей", соответствующие положения которого по каче­ству товаров должны учитываться в заключаемых догово­рах поставки товаров.

Некоторые товары должны поставляться в комплект­ном виде. Под комплектном понимается совокупность от­дельных предметов, обеспечивающих возможность нормаль­ного использования товара в его общей потребности (на­пример, мебельный гарнитур, чайный сервиз, лыжи и лыж­ные принадлежности, радиотовары и т. д.). Комплектность таких товаров устанавливается стандартами, прейскуран­тами, техническими условиями или договором. В договоре может быть предусмотрена поставка товаров с дополнитель­ными к комплекту изделиями (частями) или без отдельных ненужных покупателю изделий (частей), входящих в комп­лект. Если комплектность товаров не определена стандартами, техническими условиями или прейскурантами, она может определяться в договоре. В случае доставки некомплектных товаров изготовитель (поставщик) обязан по требованию покупателя доукомплектовать товары или заменить их комплектными товарами в обусловленный срок. До укомплектования товаров или их замены комплектными по­купатель вправе отказаться от их оплаты, а если товары уже оплачены, потребовать в установленном порядке воз­врата уплаченных сумм. [7, c.158].

Если изготовитель (поставщик) в установленный срок не укомплектует товары или не заменит их комплектными, покупатель вправе отказаться от товара.

В договоре необходимо предусмотреть, в какой таре товар должен быть поставлен, а также вид упаковки внут­ри тары (в коробках, пачке, обертке или переложен бума­гой, соломой, стружкой и т. п.). Если стандартом или техни­ческими условиями предусмотрены вид тары и способ упа­ковки товара, то в договоре делается ссылка на стандарт или технические условия. Обязанность предоставить тару лежит на поставщике, если иное условие не предусмотре­но договором. Стоимость упаковки товаров относится на счет поставщика, т. е. стоимость упаковки, как правило, входит в цену товара. Стоимость тары в большинстве случаев оп­лачивается покупателем, если договором или регулирую­щим документом (прейскурантом) предусмотрено, что она подлежит оплате сверх цен на товары.

Тара, упаковочные и увязочные материалы многократ­ного использования, средства пакетирования, специализи­рованные контейнеры и тара-оборудование подлежат воз­врату изготовителю (поставщику), иному предприятию - товарополучателю или сдается тарособирающим организациям. Порядок сдачи и расчетов за сдаваемую тару определяется в Договоре или регулируется специальными нормативными Документами.

Поставляемые товары подлежат маркировке в соответ­ствии с требованиями стандартов или технических условий. Однако стороны вправе предусмотреть в договоре и иные требования к маркировке. Вместе с тем обязательным ус­ловием является наличие на поставляемых товарах или упаковке товарных знаков, зарегистрированных в установ­ленном порядке, за исключением тех товаров, которые в соответствии со стандартами или техническими условиями не подлежат маркировке.

При поставке немаркированных или ненадлежащие мар­кированных товаров покупатель (получатель) вправе, если иное не предусмотрено договором, замаркировать их (из­менить маркировку) за счет изготовителя (поставщика) или потребовать, чтобы маркировку (изменение маркировки) произвел изготовитель (поставщик) либо отказаться от при­нятия товаров.

Порядок и сроки приемки товаров по качеству предус­матриваются договором или специальными нормативными документами.

Цены и порядок расчетов. В договоре поставки должны предусматриваться цены и порядок расчетов за товары.

Цены на товары устанавливаются соглашением сторон. В предусмотренных законом случаях применяются цены (та­рифы, расценки, ставки и т. п.), устанавливаемые или ре­гулируемые уполномоченными на то государственными орга­нами. Изменение цены после заключения договора допуска­ется в случаях и на условиях, предусмотренных догово­ром, законом либо в установленном законом порядке.

Порядок и формы оплаты (расчетов) за реализуемые товары определяются в договоре по соглашению сторон. До перехода к рыночным отношениям оплата за товар постав­щикам проводилась, как правило, после его получения по­купателем (акцептная форма расчетов).

В начальный период перестройки в основном практико­валась предварительная оплата поставщику покупателем товара, в дальнейшем наибольшее распространение получила частичная предварительная оплата за поставленный товар, когда покупатель оплачивает предварительно не менее 50% суммы поставки, остальную сумму — после получения или реализации товара. Указанные формы расче­тов объясняются взаимной финансовой неплатежеспособ­ностью оптовых, розничных и промышленных предприятий. 0олее же удобной и предпочтительной в финансовом отно­шении формой расчетов за поставляемый товар для поку­пателей является оплата после реализации товара. В этом случае сторонами в договоре может быть оговорен срок ре­ализации, после истечения которого покупатель обязан расплатиться с поставщиком.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Таким образом в процессе написания курсовой работы мы пришли к следующим выводам:

1. Система хозяйственных связей торговли с промышлен­ностью — важнейшая составная часть хозяйственного ме­ханизма страны, представляющая собой совокупность форм, методов и рычагов взаимодействия предприятий, объеди­нений, фирм, отраслей народного хозяйства с потребите­лями продукции.

1. Система хозяйственных связей включает, в частности, участие торговых организаций в разработке промышлен­ными предприятиями (объединениями, фирмами) планов производства товаров посредством представления заявок и заказов; хозяйственные договоры; контроль за соблюдением договорных обязательств; применение экономических санкций; участие в работе товарных бирж и оптовых яр­марок; проверку качества (экспертизу) поставляемых това­ров; установление оптимальных финансовых взаимоотно­шений; применение административно-правовых норм и др
2. Новые условия хозяйствования, связанные с развити­ем рыночной экономики, потребовали значительного рас­ширения самостоятельности и равноправия партнеров по Договору, устранения излишней регламентации, повыше­ния роли хозяйственного договора, перехода от админист­ративно-командных методов управления к экономическим, от Централизованного распределения ресурсов к свободной продаже товаров.
3. Договоры купли-продажи товаров во внутрироссийской и международной коммерческой деятельности являют­ся наиболее распространенным видом хозяйственных взаи­моотношений между продавцами и покупателями товаров и услуг.
4. По договору розничной купли-продажи продавец, осу­ществляющий предпринимательскую деятельность по про­даже товаров в розницу, обязуется передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного, домашне­го или иного использования, не связанного с предприни­мательской деятельностью.
5. Договор поставки — важная форма хозяйственных свя­зей оптовых поставщиков и покупателей товаров. Он по существу является основным документом, определяющим права и обязанности сторон по организации оптовых поста­вок товаров.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Алексеева М. М. Планирование деятельности фирмы. — М.: Финансы и статистика, 1999.
2. Армстронг М.: Основы менеджмента; - Ростов на Дону, 1999
3. Багиев Г. Л., Тарасевич В. М.: Маркетинг; Москва, Экономика,1999
4. Виханский О.С. Менеджмент. - М. : «Фирма Гардарика», 1996.-416 с.
5. Голубков Е. П.: Основы маркетинга; - Москва, Финпресс, 1999
6. Глушаков В.Е. Стратегический менеджмент;- Минск: Экоперспектива, 2001
7. Друкер П.Ф.: Практика менеджмента; - Москва, 2000
8. Нуриев Р. М. Курс микроэкономики. — Москва: Норма, 2003.
9. Казанцев А.К.: Менеджмент в предпринимательстве; - Москва,2003
10. Карданская Н. Л. Принятие управленческого решения. — Москва: ЮНИТИ, 2001.
11. Кравченко А. И. Прикладная социология и менеджмент. — М.: МГУ, 1995.
12. Корнеева И. В., Хруцкий В.Е.: Современный маркетинг; - Москва, Финансы и статистика, 1999
13. Котлер Ф.: Основы маркетинга; - Москва, Бизнес-книга, 1995
14. Труханович Л.В. Основы торговли. Оптовая торговля.- М, ИНФРА, 2001
15. Труханович Л.В. Основы торговли. Розничная торговля.- М, ИНФРА, 2001
16. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент — Москва: Интел синтез, 2000.
17. Радугин А.А. Основы менеджмента.-М.: Центр,1998.-432 с.14.
18. Романов А. Н.: Маркетинг; - Москва, ЮНИТИ,1999
19. Ромащенко В. Н. Принятие решений: ситуации и советы. — Киев: Политиздат, 1990.