

Дата	01.11.2022г.	Группа ТЭК 3/1
Дисциплина	ОП.01. Основы коммерческой деятельности	
Специальность	38.02.05 Товароведение и экспертиза качества потребительских товаров	
Тема занятия	Хозяйственный договор как документ, регламентирующий хозяйственную деятельность	
Вид занятия	лекция	
Цели занятия: <i>Дидактическая:</i> <i>Развивающая:</i> <i>Воспитательная:</i>	<ul style="list-style-type: none"> - углубить и расширить знания и представления студентов по теме; - развивать творческий потенциал студентов; -развивать внимание, дисциплинированность, активность, коммуникабельность и умение работать в коллективе; - формировать интерес к выбранной профессии; -прививать чувство ответственности, бережливости, добросовестного отношения к своим обязанностям. 	

Тема 2.3. Хозяйственный договор как документ, регламентирующий хозяйственную деятельность

План

- 1.Хозяйственный договор, его понятие, виды
- 2.Характеристика основных разделов хозяйственного договора

Основная литература

1. Бунеева, Р.И. Коммерческая деятельность: организация и управление [Текст]: учебник / Р.И. Бунеева. – Ростов н/Д: Феникс, 2009. – 365с.
2. Барышев, А.Ф. Маркетинг [Текст]: учебник / А.Ф. Барышев. – 2-е изд., стер. – М.: издательский центр «Академия», 2003. – 208с.
3. Гражданский кодекс РФ с изменениями и дополнениями. – М., 2004.
4. Каплина, С.А. Организация коммерческой деятельности [Текст]: учебное пособие для студентов средних специальных учебных заведений / С.А. Каплина - Ростов н/Д: Феникс, 2002. – 415с.

Дополнительная литература

1. Кругляков, Г.Н. Товароведение продовольственных товаров [Текст]: учебник / Г.Н.Кругляков, Г.В. Круглякова – Ростов н/Д: издательский центр «МарТ», 2000. – 448с.
2. Понкратов, Ф.Г. Практикум по коммерческой деятельности [Текст]: учебное пособие / Ф.Г. Понкратов и др. – М.: информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 2000. – 248с.

Интернет источники

<https://www.kom-dir.ru/article/2562-tovarnye-zapasy>

Домашнее задание:

- 1.Составить и записать конспект лекции
- 2.Ответить на контрольные вопросы (устно)

Обязательно в конце выполненных заданий писать Ф.И.О. и группу, ставить подпись и дату отправки. Сделать фото или скрин конспекта и прислать на электронную почту: lilya_polyakova_65@mail.ru

Лекция (2 часа)

1.Хозяйственные связи между сторонами-участниками процесса товародвижения считаются установленными, когда заключен договор (контракт), регламентирующий отношения партнеров.

Хозяйственный договор – это гражданско-правовой документ, назначением которого является правовое закрепление относительно постоянных взаимных экономических обязательств между независимыми субъектами хозяйствования.

Договор выполняет следующие функции:

- закрепляет юридические отношения между партнерами;
- устанавливает порядок и средства выполнения обязательств;
- предусматривает способы защиты обеспечения обязательств.

Поскольку в последние годы количество условно-постоянных связей значительно сократилось, а между субъектами устанавливаются, как правило, оперативные связи, то они регулируются разновидностями хозяйственных договоров – контрактами и соглашениями, которые носят срочный (как правило, разовый) характер.

Контракт – разновидность хозяйственного договора, в котором акцент переносится со сроков и характера взаимодействия субъектов на предмет этого взаимодействия: его определение, количество, качество, условия передачи права собственности на него.

Соглашение - разновидность хозяйственного договора, в котором акцент смещается на какие-либо условия взаимоотношений, определенные права или обязательства сторон.

В коммерческой деятельности предприятий применяются разнообразные договоры (контракты):

Договоры купли-продажи товаров, соответственно которым продавец обязуется передать имущество в собственность покупателю, а покупатель обязуется принять имущество и заплатить за него определенную денежную сумму;

Договор купли-продажи считается заключенным, если между сторонами в требуемой для данного вида форме достигнуто соглашение по всем существенным условиям.

К существенным условиям относятся:

- предмет договора;
- условия, которые в законодательстве названы как существенные для договора данного вида;
- условия, относительно которых по заявлению одной из сторон, должно быть достигнуто соглашение.

Договоры поставки товаров, в соответствии с которыми предприятия-поставщики обязуются в определенные сроки передать предприятиям-покупателям в собственность определенную продукцию, а предприятия-покупатели обязуются ее принять и оплатить по установленным ценам.

Договоры купли-продажи товаров отличаются от договоров поставки тем, что:

- а) товары передаются покупателю немедленно после заключения договора, а в случае поставки – через определенный срок;
- б) предметом договора купли-продажи является определенный товар, который существует физически и принадлежит предприятию-продавцу в момент заключения договора; предметом договора поставки может быть товар, согласованный в момент заключения договора только по количеству и качеству и не имеющийся в наличии предприятия-продавца, или товар, еще не произведенный;

Договоры обмена, согласно которым сторонами проводится обмен одного имущества на другое. Тот, кто дает в обмен имущество, считается продавцом, тот, кто получает – покупателем, поэтому к договору обмена применяются соответствующие правила договора купли-продажи товаров;

Договоры контрактации, которые заключаются на основе государственных заказов на поставку (государству) сельскохозяйственной продукции;

Договор контрактации является разновидностью договора купли-продажи и призван регулировать отношения, связанные с закупками у сельскохозяйственных производителей выращиваемой либо производимой ими сельскохозяйственной продукции.

Договор контрактации является **возмездным, консенсуальным, взаимным**. Для него характерны следующие особенности.

1) в качестве **продавца** выступает производитель сельскохозяйственной продукции, прежде всего сельскохозяйственные коммерческие организации: хозяйственные общества, товарищества, производственные кооперативы, а также крестьянские (фермерские)

хозяйства, осуществляющие предпринимательскую деятельность по выращиванию или производству сельскохозяйственной продукции.

2) в качестве покупателя выступает **заготовитель**, т. е. коммерческая организация либо индивидуальный предприниматель, осуществляющие предпринимательскую деятельность по закупкам сельскохозяйственной продукции для ее последующей продажи либо переработки.

3) предметом договора является сельскохозяйственная продукция, произведенная (выращенная) в хозяйстве ее производителя.

Договоры комиссии, согласно которым одна сторона (комиссионер) обязуется по доверенности второй стороны (комитента) за вознаграждение заключить одну или несколько сделок от своего имени, за счет комитента;

Характеристика договора комиссии: консенсуальный, возмездный, двусторонне обязывающий, посреднический, представительский.

Предметом договора комиссии является совершение одной или нескольких сделок по поручению комитента.

Участниками договора комиссии могут быть все субъекты гражданского права. Комиссионером чаще всего является предприниматель.

Форма договора комиссии определяется по общим правилам о форме сделки и договора.

Срок договора может быть как определенным, так и не определенным договором. Однако только по бессрочному договору комиссионер имеет право на односторонний отказ от договора.

Договоры консигнации, которые предусматривают поставку товаров одной стороной (консигнантом) на склад оптового посредника (консигнатора), продающего за определенное вознаграждение товары покупателям, по своей сути являются разновидностью договоров комиссии;

Договор консигнации *регулирует взаимоотношения с дистрибьютором только в части собственности товара и прав на его реализацию*. Этот договор оставляет за рамками соглашения обязательства дистрибьютора в части продажи определенного объема товара, продажи товара определенного номенклатурного перечня. Обязательства сторон в части содействия продвижению товара договор консигнации также не регулирует. Все перечисленные обязанности, равно как и маркетинговые действия с товаром и рынком подлежат урегулированию другим договором, скажем, договором оказания маркетинговых услуг.

Договоры-поручения, согласно которым одна сторона (поверенный) обязуется выполнить от лица и за счет второй стороны (доверителя) определенные юридические действия; заключаются между продавцами (покупателями) и оптовыми посредниками (агентами), которые от лица и за счет своих клиентов заключают с третьими сторонами контракты (соглашения) на продажу (куплю) товаров;

Договор поручения является **консенсуальным, двусторонним**, а также может быть как **возмездным**, так и **безвозмездным**. Кроме того, этот договор является **фидуциарным**, то есть основанным на взаимном личном доверии сторон, поскольку доверитель не может постоянно контролировать действия своего поверенного, но автоматически становится стороной сделок, которые он заключает.

Предметом договора поручения являются определенные юридические действия поверенного. Они должны быть правомерными, конкретными и осуществимыми, а также четко определенным в договоре поручения или в выданной на его основании доверенности

В коммерческой практике оптовой деятельности наиболее распространенными являются договоры поставки товаров, содержание которых включает следующие основные разделы:

- преамбула;
- предмет договора;
- цены на товары и общая сумма договора;
- общий срок действия договора и сроки поставки товаров;
- требования к таре и упаковке;
- порядок отгрузки, доставки и сдачи товаров;
- порядок расчетов;
- санкции за невыполнение сторонами своих обязательств;

- арбитраж (решение спорных вопросов).

В качестве существенного условия в договоре должна быть указана цель приобретения товара.

2. Договор может быть заключен на поставку товара, имеющегося в наличии у поставщика в момент заключения договора, а также товара, который будет создан или приобретен поставщиком в будущем, если иное не установлено законодательством или не вытекает из характера товара.

Порядок и сроки приемки товара по количеству и качеству определяются сторонами в соответствии с законодательством. При этом стороны руководствуются Положением о приемке товаров по количеству и качеству (Постановление Совета Министров Республики Беларусь от 3 сентября 2008 г. №1290 «Об утверждении Положения о приемке товаров по количеству и качеству»).

Ассортимент, комплектность, количество товара могут быть оговорены как в самом договоре, так и в спецификации, являющейся неотъемлемой частью договора, что должно быть указано в нем.

Качество товара должно соответствовать условиям договора и требованиям нормативно-технической документации, если на товар распространяются ее требования.

Гарантийные сроки в договоре не могут быть меньше гарантийных сроков, установленных стандартами, иной нормативно-технической документацией или законодательством на данный вид товара.

Гарантийные сроки на комплектующие изделия и составные части устанавливаются соответствующей нормативно-технической документацией и не могут быть меньше гарантийного срока на основной товар.

Гарантийные сроки годности и хранения исчисляются со дня изготовления товара.

В отношении товара, реализуемого через розничные торговые предприятия, гарантийный срок исчисляется со дня его розничной продажи. Поставщик в течение гарантийного срока должен безвозмездно исправить или заменить товары, в которых будут выявлены производственные недостатки.

Поставщик обязан передать покупателю товар, соответствующий условиям договора *о комплектности*.

Если иное не предусмотрено договором и не вытекает из существа обязательства, поставщик обязан одновременно передать покупателю весь товар, входящий в комплект.

В случае передачи некомплектного товара покупатель вправе по своему выбору потребовать от поставщика:

- – соразмерного уменьшения покупной цены;
- – доукомплектования товара.

При этом доукомплектование товара поставщик осуществляет в 10-дневный срок, если договором не предусмотрен иной срок, или заменяет этот товар другим комплектным товаром. Поставляемый товар подлежит *маркировке* в соответствии с требованиями стандартов или иной нормативно-технической документации, а также законодательством.

Обязанность поставщика передать товар покупателю считается исполненной, если иное не предусмотрено договором, в момент:

- – вручения товара покупателю или указанному им лицу (получатель), если договором предусмотрена обязанность поставщика по доставке товара;
- – предоставления товара в распоряжение покупателя, если товар должен быть передан покупателю в месте нахождения товара.

Товар считается предоставленным в распоряжение покупателя или указанного им лица, если он четко идентифицирован для целей данного договора путем маркировки, извещения, направленного покупателю, или иным образом. Если договором предусмотрена передача товара в месте нахождения поставщика, покупатель должен иметь право осмотреть товар.

Неполучение покупателем соответствующего договору товара в установленный срок дает право поставщику отказаться от исполнения договора или потребовать от покупателя оплаты товара, а также потребовать возмещения понесенных убытков. Отказ поставщика от исполнения договора не лишает его права на получение неустойки со стороны получателя.

Покупатель обязан принять товар, переданный ему поставщиком в порядке, определенном настоящим Положением и иным законодательством, за исключением случаев, когда он вправе потребовать его замены или отказаться от исполнения договора.

В случаях, когда покупатель в нарушение законодательства или договора отказывается принять товар, поставщик вправе потребовать от покупателя возмещения возникших в связи с этим убытков, а также уплаты неустойки, установленной законодательством или договором, и отказаться от исполнения договора.

Срок исполнения поставщиком обязанности передать товар покупателю определяется договором, а если договор не устанавливает этот срок, то поставщик вправе осуществить поставку товара в 3-месячный срок с момента заключения договора. Кроме срока поставки в договоре может быть установлен период или график поставки товара (квартальный, месячный, декадный, суточный, часовой и т.п.). Если период и график не указаны, товар должен поставляться равномерно, помесечно. Досрочная поставка товара может производиться с согласия покупателя.

Вид транспорта, порядок распределения и возмещения транспортных расходов, расходов по погрузке-выгрузке товаров и таре, нормы минимальной отгрузки товара определяются в договоре, если законодательством не установлено иное.

Доставка товара, если иное не предусмотрено договором, осуществляется поставщиком его транспортом, указанным в договоре на определенных им условиях.

Цена товара и порядок расчетов определяются соглашением сторон. Если в договоре не указан срок платежа, покупатель производит его предоплату. Поставщик вправе приостановить поставку товара при неисполнении покупателем обязательств по предоплате. При необоснованном отказе от оплаты или несвоевременной оплате поставщик вправе требовать оплату товара, возмещение убытков и уплату неустойки.

В случаях, когда в договоре предусмотрена поставка товара отдельными частями, входящими в комплект, оплата товара покупателем производится после отгрузки (выборки) последней части, входящей в комплект, если иное не установлено договором.

Если поставщик в установленный договором срок не исполняет обязанность по передаче предварительно оплаченного товара, покупатель вправе потребовать его передачи и возмещения убытков, связанных с просрочкой поставки, или возврата ему предварительно уплаченной суммы за непоставленный товар с учетом коэффициента инфляции.

Тара и упаковка товара должны соответствовать требованиям стандартов или иной нормативно-технической документации. Если договором не определены требования к таре и (или) упаковке, то товар должен быть затарен и (или) упакован обычным для такого товара способом, а при отсутствии такового - способом, обеспечивающим сохранность товара такого рода при обычных условиях хранения и транспортирования. Покупатель (получатель) обязан вернуть поставщику многооборотную тару и средства пакетирования, в которых поступил товар, в порядке и в сроки, предусмотренные договором или законодательством.

Если договором предусмотрена обязанность поставщика или покупателя страховать товар, но при этом не определены условия и минимальная сумма страхования, страховая сумма, указываемая в договоре страхования, не может быть меньше цены товара.

Порядок извещения о нарушении условий договора. Покупатель обязан известить поставщика о нарушении условий договора о количестве, ассортименте, качестве, комплектности, таре и (или) упаковке товара в срок, предусмотренный законодательством или договором, исходя из характера и назначения товара.

Ответственность за нарушение условий договора предусматривает взыскание штрафов, неустоек и убытков.

Срок действия договора может быть как 1 год, так и более продолжительный срок. Если срок действия не определен, то договор действует в течение трех месяцев со дня подписания.

Перечисленные выше условия, как правило, включаются в типовой договор по поставкам товаров. Однако в ряде случаев во избежание убытков коммерческие работники должны более детально определять условия, внося ясность во взаимоотношения с партнером по поставкам товаров.

Спецификация – неотъемлемая часть договора, в которой обуславливается количество товаров, подлежащих поставке, развернутый ассортимент с ежеквартальным распределением и определением месячных и внутримесячных поставок по срокам, предусмотренным в договоре.

СПЕЦИФИКАЦИЯ

К договору №__ от “__” _____ 20__ г.,
заключенному между _____ и _____
на поставку _____ в __ квартале 20__ г.

Ассортимент	Ед. изм.	Количество	Цена, руб.	Сумма, тыс. руб.	Примечания

Заключение договоров может происходить по инициативе одной из сторон. В этом случае одна из сторон присылает оферту.

Оферта – предложение заключить договор о поставке партии товара на оговоренных в ней условиях. Может быть в форме письма, телеграммы, факса и т. д. и обязательно должна содержать существенные условия договора.

Акцепт – согласие принять предложение со всеми условиями оферты и заключить договор. Лицо, которому адресована оферта, называется *акцептантом*. При несогласии с условиями оферты акцептант посылает *контроферту* с указанием своих условий и сроков для ответа. Контрофертой может быть *протокол разногласий*.

Свободная оферта представляет предложение на одну партию товара, направляемое одновременно нескольким возможным партнерам. Текст такой оферты должен быть составлен тщательно, не иметь разных толкований и не связывать лицо, сделавшее предложение, конкретными обязательствами. Срок ответа на свободную оферту не указывается.

Твердая оферта – предложение на поставку определенной партии товара, посланная только одному возможному покупателю с указанием срока, в течение которого продавец считает себя связанным данным предложением, т.е. не вправе изменить, отменить или сделать предложение другому покупателю.

Основные документы, применяемые при исполнении договоров поставки, подразделяется на следующие группы: документы по подготовке товара к отгрузке; коммерческие документы, отражающие стоимостную, качественную и количественную характеристику товара; документы по платежно-банковским операциям; транспортные и транспортно-экспедиционные документы; страховые документы; таможенные документы.

Преподаватель

Полякова Л.С.