Тема 2. Організація господарських зв'язків

1.Сутність та порядок регулювання господарських зв'язків.
2.Перевезення вантажів як вид господарської діяльності
3.Договори на підприємствах торгівлі.
4.Порядок укладання та виконання договорів, зміни та розірвання договорів.
5.Класифікація договорів
6.Види договорів, їх загальні положення
7. Види договору купівлі-продажу
8.Види розрахунків по комерційним угодам.
9. Ефективність роботи з організації господарських зв'язків.

1. Сутність та порядок регулювання господарських зв'язків.

Господарські зв'язки між постачальниками і покупцями товарів широке поняття. Сюди входять економічні, організаційні, комерційні, адміністративно-правові, фінансові й інші відносини, що складаються між покупцями і постачальниками в процесі постачань товарів.

Система господарських зв'язків торгівлі з промисловістю -- Найважливіша складова частина господарського механізму країни, що представляє сукупність форм, методів і важелів взаємодії підприємств, об'єднань, фірм, галузей народного господарства зі споживачами продукції.

Раціональні господарські зв'язки сприяють планомірному розвитку економіки, збалансованості попиту та пропозиції, своєчасному постачанню продукції і товарів народного споживання покупцям.

Система господарських зв'язків включає, зокрема; участь торгових організацій і підприємств у розробці промисловими підприємствами (об'єднаннями, фірмами) планів виробництва товарів за допомогою заявок, що представляються, і замовлень господарські договори; контроль за дотриманням договірних зобов'язань; застосування економічних санкцій; участь у роботі товарних бірж і оптових ярмарків; перевірку якості (експертизу) товарів, що поставляються; встановлення оптимальних фінансових взаємин; застосування адміністративно-правових норм і інші взаємини.

Господарські зв'язки суб'єктів оптового ринку розрізняються за характером і метою, структурою, кількістю учасників, рівнем урегульованості відносин, строками дії, відомчою підпорядкованістю, формою укладання.

За характером і метою господарські зв'язки можуть бути *суто економічними і соціальна спрямованими. Метою суто економічних зв'язків є* забезпечення пріоритетності економічних інтересів суб'єктів ринку, тобто отримання максимального прибутку. Об'єктами таких зв'язків виступають товари та послуги, сфери ринкового впливу, технології тощо. За своїм змістом ці зв'язки можуть бути власне комерційними, кооперційними, інтеграційними, технологічними тощо.

Метою соціальна спрямованих зв'язків (характерних для соціально-етичного маркетингу) є забезпечення пріоритетності інтересів суспільства і лише відтак підприємця. Такі зв'язки орієнтовані на впровадження екологічно чистих виробництв, формування духовності членів суспільства, збереження його здоров'я, розвиток культури нації.

За своєю структурою господарські зв'язки можуть бути *простими і складними.*

Система *простих господарських зв'язків* передбачає просування товарів чи послуг від виробників до роздрібних торговельних підприємств без участі посередників. Така система зв'язків забезпечує тісний контакт зі споживачами і дає вичерпну інформацію щодо їх потреб. Разом з тим, вона вимагає від виробника створення розгалуженої системи управління реалізацією товарів і, відповідно, великих затрат, що не завжди оправдані. Такі зв'язки встановлюються, як правило, під час реалізації товарів, які швидко псуються, та товарів простого асортименту.

Система *складних господарських зв'язків* виникає за умов використання у взаєминах між виробниками і роздрібними торговельними підприємствами послуг незалежних посередників. Ними можуть бути великі та малі оптові підприємства та організації, дистриб'ютори, дилери, брокери та інші суб'єкти оптового ринку. За кількістю посередників розрізняють одно-, дво- і багатоланцюгові зв'язки. За збільшення кількості посередників знижується ефективність впливу торгівлі на виробництво щодо зміни асортименту товарів, підвищення їх якості, дорожчає процес товаропросування, уповільнюється оборотність товарів. Тому такі зв'язки налагоджуються, як правило, тільки по товарах складного асортименту. Існуючі недоліки, притаманні торгівлі на сучасному етапі розвитку економіки, в багатьох випадках викликані складністю структури господарських зв'язків.

За кількістю учасників господарські зв'язки діляться на *прямі та опосередковані.* Під *прямими зв'язками* розуміють взаємовідносини підприємств-виробників або виробничих об'єднань безпосередньо з роздрібними торговельними підприємствами. *Опосередкованими* називаються господарські зв'язки, в яких беруть участь три і більше учасників, в тому числі оптові підприємства і організації.

За рівнем регульованості ринкових відносин розрізняють:

господарські зв'язки, які виникають у сфері відносин щодо виробництва, обміну, споживання товарів пій *повним або частковим регулюванням* з боку держави шляхом розміщення державного замовлення, застосування системи дотацій, фондування, лімітування, контролю, обмеження цін (сфера таких зв'язків постійно звужується в міру просування до ринкових відносин);

- господарські зв’язки, які виникають в процесі *вільного суто ринкового вибору* постачальників і покупців в умовах вільного ціноутворення.

За строками дії виділяються *умовно-постійні* (строк дії яких, як правило, більше року) та *оперативні* (разові).

За відомчою підпорядкованістю розрізняють *міжсистемні і внутрісистемні* господарські зв'язки. При *міжсистемних* господарських зв'язках взаємовідносини щодо поставок товарів і послуг встановлюються між підприємствами та організаціями, які належать різним міністерствам і відомствам. До таких зв'язків, зокрема, відносять зв'язки вихідних баз промисловості з підприємствами споживчої кооперації. *Внутрісистемні* господарські зв'язки встановлюються між підприємствами одного міністерства чи відомства, наприклад, між міжрайбазами та споживчими товариствами.

За формами укладання розрізняють господарські зв'язки, укладені шляхом *підписання єдиного документа* (договору, контракту, угоди), *обміну телефонограмами, телетайпограмами* тощо.

Наявність на ринку значної кількості суб'єктів та встановлення між ними чисельних господарських зв'язків вимагають встановлення єдиних правил їх гри на ринку, тобто єдиних підходів до регулювання взаємодії суб'єктів на ринку.

2.Перевезення вантажів як вид господарської діяльностіі

Перевезення вантажів як вид господарської діяльності (ст. 306 ГКУ) *визнається господарська діяльність, пов'язана з переміщенням продукції виробничо-технічного призначення та виробів народного споживання залізницями, автомобільними дорогами, водними та повітряними шляхами, а також транспортування продукції трубопроводами.*

Перевезення вантажів – один з видів господарської діяльності, яка здійснюється суб'єктами господарювання, спрямована на надання послуг вартісного характеру, що мають цінову визначеність. Цей вид діяльності може здійснюватися як з метою одержання прибутку, так і без такої мети (наприклад, морські та повітряні судна можуть використовуватися для перевезень у наукових, навчальних цілях або під час несення спеціальної державної служби тощо). У першому випадку перевезення вантажів є

різновидом комерційної господарської діяльності, а в другому – різновидом некомерційної господарської діяльності.

Суб'єктами відносин перевезення вантажів є *перевізники, вантажовідправники та вантажоодержувачі.*

Перевізник це учасник процесу перевезення вантажів, функціональне призначення якого полягає у наданні транспортної послуги – переміщення продукції виробничо-технічного призначення та виробів народного споживання.

Правовий статус перевізника характеризує те, що він є суб'єктом господарювання, який на виконання умов договору перевезення вантажу зобов'язується доставити ввірений йому вантажовідправником вантаж до пункту призначення в установлений законодавством чи договором строк та видати його уповноваженій на одержання вантажу особі вантажоодержувачу. Перевізник є стороною договору перевезення вантажу і зазначається як такий у відповідних транспортних документах.

Зазначимо особливості правового статусу повітряного, залізничного та морського перевізника.

Повітряним перевізником згідно із статтею 59 Повітряного кодексу України визнається будь-яка юридична чи фізична особа, яка виконує повітряні перевезення, має права експлуатанта авіаційної техніки. У свою чергу, під експлуатантам слід розуміти особу, організацію або підприємство, що експлуатує повітряні судна або пропонує свої послуги у цій галузі. Статус експлуатанта підтверджується наявністю у нього сертифіката, який дозволяє виконувати повітряні перевезення у відповідності з вимогами нормативних документів цивільної авіації. Умови та порядок проведення сертифікації експлуатантів встановлено Правилами сертифікації експлуатантів, затвердженими наказом Мінтрансу України від 29 травня 1998 р. Для отримання доступу на конкретний ринок авіаційних перевезень експлуатанту, крім сертифіката експлуатанта, необхідно мати ліцензію на здійснення повітряних вантажних перевезень та отримати дозвіл у Державному департаменті авіаційного транспорту України згідно з Положенням про порядок видачі дозволів, що регулюють доступ експлуатантів на ринок авіаційних перевезень та робіт, затвердженим наказом Державного департаменту авіаційного транспорту України від 24 квітня 1996 р.

Визначення категорії "експлуатант повітряного судна" є похідним від категорій "власник повітряного судна" та "судновласник", що розкривають правовий статус особи, яка володіє повітряним судном на законних підставах. Власником повітряного судна можна визначити суб'єкт господарювання, який на свій розсуд, одноосібно або спільно з іншими суб'єктами володіє, користується і розпоряджається належним йому повітряним судном; відповідно, судновласником – суб'єкт господарювання, який експлуатує повітряне судно від свого імені незалежно від того, є він власником цього повітряного судна чи використовує його на інших законних підставах.

Отже, повітряним вантажним перевізником є такий суб'єкт господарювання – власник або судновласник повітряного судна, який здійснює експлуатацію останнього для вантажних перевезень на підставі ліцензії, сертифіката експлуатанта та дозволу, що регулює доступ на ринок авіаційних перевезень.

Перевізником на ***залізничному*** *транспорті є залізниця.* Згідно зі ст. 1 ЗУ від 04.07.1996 р. N 273/96-ВР "Про залізничний транспорт" залізниця – це статутне територіально-галузеве об'єднання, до складу якого входять підприємства, установи та організації залізничного транспорту і яке, при централізованому управлінні, здійснює перевезення пасажирів та вантажів у визначеному регіоні транспортної мережі. Сьогодні в Україні функціонують шість залізниць: -Південно-Західна, Придніпровська, Донецька, Львівська, Одеська, Південна.

Залізничний вантажний перевізник повинен мати ліцензію на здійснення вантажних перевезень та сертифікат відповідності згідно з ДСТУ-2296 або свідоцтво про визнання закордонного сертифіката. Сертифікаційна діяльність на залізничному

транспорті – обов'язкова частина процедури обгрунтування можливості здійснення суб'єктами господарювання перевезення вантажів і здійснюється у порядку, передбаченому Положенням про сертифікаційну діяльність на залізничному транспорті України, затвердженим наказом Мінтрансу України від 1 червня 1998 р.

Згідно із статтею 8 Статуту залізниць України, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 6 квітня 1998 р., перевезення вантажів проводиться у вагонах парку залізниць або орендованих у залізниць, а також у власних вагонах, що належать підприємствам, організаціям, установам, громадянам – суб'єктам підприємницької діяльності, у тому числі розташованим за межами України. Передача в оренду вагонів проводиться для здійснення перевезень у межах України в порядку, встановленому Інструкцією про порядок передачі в оренду вантажних вагонів, затвердженою наказом Мінтрансу України від 28 квітня 1997 р. № 151.

Отже, залізничний вантажний перевізник – це такий суб'єкт господарювання, який є власником залізничного транспортного засобу або використовує його на законних підставах для перевезення вантажів згідно з ліцензією і сертифікатом, що підтверджують його господарську компетенцію у цій сфері.

Перевізник на морському та внутрішньому водному транспорті є судновласник або власник судна. Згідно із статтею 20 КТМ судновласником визнається юридична або фізична особа, яка експлуатує судно від свого імені незалежно від того, є вона власником судна чи використовує його на інших законних підставах; власником судна є суб'єкт права власності або особа, яка здійснює щодо закріпленого за нею судна права, до яких застосовуються правила про право власності. Це стосується також власників річкових суден, правовий статус яких врегульовано Статутом внутрішнього водного транспорту СРСР, затвердженим постановою Ради Міністрів СРСР від 15 жовтня 1955 р.

Слід зауважити, що у практиці торговельного мореплавства у більшості випадків перевезення здійснює не власник морського судна, а особа, яка експлуатує його на підставі договору фрахтування. Перевізник, таким чином, є фрахтувальником за договором фрахтування, з одного боку, і перевізником за договором перевезення – з іншого. У цьому випадку ми водночас маємо справу з правовідносинами, що виникають внаслідок фрахтування морського судна, і з правовідносинами, що виникають внаслідок перевезення вантажу. Можливо, це є підґрунтям того, щоб кожний з термінів ("перевізник" і "фрахтівник") застосовувався лише стосовно договору відповідного виду.

Перевізниками вантажів морським та внутрішнім (річковим) транспортом є пароплавства та інші суб'єкти господарювання, які отримали ліцензію на здійснення перевезень у передбаченому законодавством України порядку.

Правове становище перевізника може характеризувати його особливий статус – статус національного перевізника. Набуття вказаного статусу підприємствами морського і річкового транспорту передбачено Порядком проведення конкурсу щодо надання судноплавним компаніям статусу національного перевізника, затвердженим наказом Мінтрансу України від 4 вересня 2001 р.

Вантажовідправник – це суб'єкт господарювання, який вступає у договір перевезення вантажу від свого імені, зобов'язується надати перевізнику для перевезення вантаж разом з перевізними документами, в яких він зазначається.

Вантажовідправник характеризується такими ознаками: по-перше, він вступає у договір перевезення вантажу від свого імені; по-друге, предметом зобов'язань вантажовідправника є надання вантажу разом з перевізними документами перевізнику; по-третє, вантажовідправник повинен бути зазначений як такий у перевізних документах.

Юридичним фактом, з яким пов'язано виникнення правовідносин між вантажовідправником і перевізником, є передача вантажу останньому. Вантажовідправниками можуть бути суб'єкти господарювання, яким вантаж належить на праві власності або інших законних підставах.

Вантажовідправник є стороною договору перевезення вантажу, функціональне призначення якого полягає у тому, що він зобов'язаний ввірити перевізнику вантаж для його перевезення.

Правовий статус відправника за договором морського перевезення вантажу поєднується з таким учасником перевезення, як фрахтувальник. Відповідно до частини 2 статті 133 Кодекса торговельного мореплавства від 23.05 1995 року N 176/95-ВР фрахтувальником і фрахтівником визнаються особи, які уклали між собою договір фрахтування судна (чартер). Однак поняття договору фрахтування судна міститься у статті 203 КТМ, яка визначає сторонами договору судновласника і фрахтувальника, а не фрахтівника і фрахтувальника. Слід визнати, що правовий статус відправника за договором морського перевезення вантажу відмінний від правового статусу фрахтувальника, оскільки предметом зобов'язань відправника є подання вантажу для перевезення, а фрахтувальника-використання судна для перевезень або інших цілей торговельного мореплавства.

Поряд з перевізником та вантажовідправником, суб'єктом відносин з перевезення вантажу є вантажоодержувач – особа, уповноважена на одержання вантажу.

Щодо процесу перевезення вантажів йдеться про транспортні засоби, за допомогою яких здійснюється перевезення (рухомий склад залізничного транспорту, морські судна, річкові судна, рухомий склад автомобільного транспорту, повітряні судна) та про належність цих засобів до того чи іншого виду транспорту – залізничного, морського, автомобільного тощо. Тому поняття "транспорт" ширше за поняття "транспортний засіб":

- під транспортом слід розуміти сукупність механічних засобів, за допомогою яких здійснюються перевезення, а також увесь виробничо-технологічний комплекс, за допомогою якого надаються послуги з перевезення та інші транспортні послуги споживачам;
- під транспортним засобом – пристрій, призначений для перевезення людей і (або) вантажу, а також встановленого на ньому спеціального обладнання чи механізмів (п. 1.10 Правил дорожнього руху, затверджених постановою Кабінету Міністрів України від 10 жовтня 2001 р..

Сферу господарських відносин, які виникають у процесі перевезення вантажів, становлять господарсько-виробничі (виникають при укладенні та виконанні договору перевезення вантажу), організаційно-господарські (наприклад, планування, ліцензування діяльності підприємств транспорту щодо здійснення перевезень вантажів) та внутрішньогосподарські (наприклад, відносини, що виникають між авіакомпанією та її представництвом або філією в іншому населеному пункті) відносини.

Основним засобом регулюючого впливу держави на діяльність суб'єктів господарювання, що здійснюють перевезення вантажів, є ліцензування такої діяльності.

Правові основи ліцензування перевезення вантажів визначено статтями 12, 14 ГКУ та ЗУ "Про ліцензування певних видів господарської діяльності".

Суб'єктами відносин перевезення вантажів визнаються учасники господарських відносин, які організовують вантажні перевезення або здійснюють їх безпосередньо. Відповідно до цього визначають прямих (сторони договору перевезення вантажу) і непрямих (експедитори, аеропорти, залізничні станції, автовокзали, морські порти тощо) учасників процесу перевезення вантажів.

До суб'єктів господарювання, що безпосередньо здійснюють перевезення вантажів, належать сторони договору перевезення вантажу: перевізник, вантажовідправник та вантажоодержувач. Вони є прямими учасниками процесу перевезення вантажу, які реалізують свою господарську компетенцію у цій сфері.

Загальні умови перевезення вантажів, а також особливі умови перевезення вибухових речовин, зброї, отруйних, легкозаймистих, радіоактивних та інших небезпечних речовин тощо визначаються ГК і виданими відповідно до нього транспортними кодексами,

транспортними статутами та іншими нормативно-правовими актами. Відносини, пов'язані з перевезенням пасажирів та багажу, регулюються ЦК України та іншими нормативно-правовими актами.

За договором перевезення вантажу (ст. 307 ГК) одна сторона (перевізник) зобов'язується доставити ввірений їй другою стороною (вантажовідправником) вантаж до пункту призначення в установлений законодавством чи договором строк та видати його уповноваженій на одержання вантажу особі (вантажоодержувачу), а вантажовідправник зобов'язується сплатити за перевезення вантажу встановлену плату. Укладення договору перевезення вантажу підтверджується складенням перевізного документа (транспортної накладної, коносамента тощо) відповідно до вимог законодавства.

Накладна застосовується при перевезеннях вантажів автомобільним, залізничним, морським, річковим транспортом і під час перевезень у прямому змішаному сполученні. Цей перевізний документ супроводжує вантаж на всьому шляху слідування до пункту призначення і разом з вантажем видається вантажоодержувачеві.

Коносамент – це транспортний документ, який видається на підставі і на виконання умов договору морського перевезення вантажу, засвідчує факт прийняття вантажу до перевезення морським транспортом і дотримання пов'язаних з цим обов'язків сторін.

Відповідальність перевізника за збереження вантажу виникає з моменту прийняття вантажу до перевезення (ст. 308 ГК).

Вантажовідправник має право в порядку, встановленому транспортними кодексами чи статутами, одержати назад зданий до перевезення вантаж до його відправлення, замінити вказаного в перевізному документі одержувача вантажу (до його видачі адресату), розпорядитися вантажем у разі неприйняття його одержувачем чи неможливості видачі вантажу одержувачу (ст. 309 ГК).

Одержувач зобов'язаний прийняти вантаж, який прибув на його адресу. Він мас право відмовитися від прийняття пошкодженого або зіпсованого вантажу, якщо буде встановлено, що внаслідок зміни якості виключається можливість повного або часткового використання його за первісним призначенням (ст. 310 ГК).

Перевізник звільняється від відповідальності за прострочення в доставці вантажу, якщо прострочення сталося не з його вини (ст. 313 ГК).

Сплата штрафу за доставку вантажу з простроченням не звільняє перевізника від відповідальності за втрату, нестачу або пошкодження вантажу, що сталися внаслідок прострочення (ст. 314 ГК)

До пред'явлення перевізникові позову, що випливає з договору перевезення вантажу, можливим є пред'явлення йому претензії (ст. 315 ГК) протягом 6 місяців, а претензії щодо сплати штрафів і премій – протягом 45 днів.

3.Договори на підприємствах торгівлі.

Господарсько-торговельна діяльність підприємств України опосередковується господарськими договорами поставки, контрактації сільськогосподарської продукції, енергопостачання, купівлі-продажу, оренди, міни (бартеру), лізингу та іншими договорами. Умови договорів поставки повинні викладатися сторонами відповідно до вимог міжнародних правил щодо тлумачення термінів

"Інкотермс".Договором є домовленість двох чи більше сторін, направлена на встановлення, зміну чи припинення цивільних прав та обов'язків. Господарські договори відіграють важливу роль в підприємницькій діяльності, оскільки вони відображають специфіку кожної конкретної операції між контрагентами, регламентують порядок та умови її проведення, регулюють права і обов'язки сторін по договору тощо. Основні правила укладання господарських договорів встановлюються

Цивільним кодексом України. Регулювання деяких видів договорів здійснюється і за нормами Господарського кодексу України.

У практиці діяльності підприємств України використовуються: змішані договори, які містять елементи різних договорів; оприлюднені договори - договори, в яких одна сторона - підприємець - взяла на себе обов'язки здійснювати продаж товарів, виконання робіт чи надання послуг кожному, хто до неї звернеться (роздрібна торгівля, перевезення транспортом загального користування тощо); договір-пириєднання - договір, умови якого встановлені однією із сторін в формулярах чи інших стандартних формах, який може бути укладено тільки шляхом приєднання іншої сторони до запропонованого договору в цілому; попередні договори - договори, сторони якого зобов'язуються протягом визначеного строку (у визначений строк) заключити договір у майбутньому (основний договір) на умовах, встановлених попереднім договором.

Господарський договір за загальним правилом викладається у формі єдиного документа, підписаного сторонами та скріпленого печатками.

Допускається укладення господарських договорів у спрощений спосіб, тобто шляхом обміну листами, факсограмами тощо, а також шляхом підтвердження прийняття до виконання замовлень, якщо законом не встановлено спеціальні вимоги до форми та порядку укладення даного виду договорів.

Найпоширенішими видами договорів, які застосовуються в основній діяльності підприємств торгівлі, є договори купівлі-продажу, поставки, роздрібної купівлі-продажу, комісії, зовнішньоекономічні договори (контракти) тощо.

5.Порядок укладання та виконання договорів, зміни та розірвання договорів.

При ринкових відносинах різко підвищується роль договорів постачання товарів. Це обумовлено тим, що при рівноправних господарських зв'язках постачальників і покупців товарів, їх повної господарської самостійності *договір є основним документом, що* визначає права та обов'язки сторін по організації постачання товарів і продукції матеріально-технічного призначення.

Комерційні працівники повинні забезпечувати своєчасний і правильний висновок договорів з постачальниками і покупцями товарів, установлення раціональних прямих договірних зв'язків по постачаннях товарів, як правило, на тривалий період (понад 1 рік) і постійний контроль за їхнім виконанням.

Цивільний кодекс визначає поняття договору як угода двох чи декількох особа про встановлення, зміну чи припинення цивільних прав і обов'язків.

За договором постачання особа-постачальник зобов'язується передати у визначений термін чи термін особі-покупцю у власність визначену продукцію (товар); особа-покупець зобов'язується прийняти продукцію й оплатити її по встановленим між постачальником і покупцем цінам.

Договір вважається укладеним, якщо сторони в належній формі погодили між собою його істотні умови. Погодження цих умов відбувається в процесі переговорів, які передують укладанню договору.

Загальний порядок укладання договорів регулюється відповідними статтями ЦК України. Переговори починаються з пропозиції укласти договір, яку одна сторона робить іншій. Така пропозиція, що знаходить своє вираження в запропонованому проекті договору, називається *офертою,* а особа, яка з нею звертається - *оферентом.* Ініціатором оферти є, як правило, сторона, яка надає послуги, речі (продавець, постачальник, підрядник). Щоб пропозиція укласти договір вважалася офертою, вона повинна відповідати певним умовам:

- у ній повинні міститися всі істотні умови майбутнього договору, щоб сторона, яка отримала пропозицію, зрозуміла про що йдеться. Якщо пропозиція таких умов не містить, то вона не є офертою, а лише викликом на оферту, який ні до чого не зобов´язує;
- оферта повинна бути адресована конкретній особі. Тому різні об´яви, реклами, прайс-листи не можуть визнаватися офертою, це лише пропозиції невизначеному колу осіб зробити оферту.

Для укладання договору однієї оферти замало, необхідно, щоб особа, якій була адресована оферта, дала згоду прийняти пропозицію. Відповідь про прийняття пропозиції має назву *акцепт*. Акцептантом може бути лише та особа, якій була адресована оферта. Якщо згоду укласти договір дає інша особа, це є нова оферта, з якою ця особа звертається до колишнього оферента, який при позитивній відповіді стане акцептантом.

Акцепт повинен бути повним і безумовним. Якщо сторона погоджується в цілому з пропозицією, але бажає внести і умови договору деякі корективи, скажімо зазначає, що поставку продукції бажано здійснювати автомобільним транспортом не поквартально, а помісячно, то така відповідь не є акцептом, а є новою офертою.

Якщо пропозиція укласти договір надана із зазначенням строку для відповіді, то договір вважається укладеним, якщо позитивна відповідь була надана протягом зазначеного строку. У випадку, коли строк для відповіді не зазначався, договір вважається укладеним, якщо згода його укласти дана негайно або протягом звичайного нормального строку для відповіді.

Зміна або розірвання договору допускається лише за згодою сторін, якщо інше не встановлено договором або законом.

Свої особливості має порядок зміни чи розірвання господарських договорів. Сторона, яка вважає необхідним змінити чи розірвати договір, надсилає пропозицію про це контрагенту. Підприємство, організація, які одержали пропозицію про зміну чи розірвання договору, повинні відповісти на неї не пізніше 20 днів після одержання пропозиції (ст. 11 ГПК України).

Якщо підприємства і організації не досягли згоди щодо зміни чи розірвання договору, а також у разі неодержання відповіді у встановлений строк з урахуванням часу поштового обігу, заінтересована сторона має право передати спір на вирішення господарського суду.

В ст. 651 ЦК України встановлено загальний порядок зміни або розірвання договору. Договір може бути змінено або розірвано за рішенням суду на вимогу однієї із сторін у разі істотного порушення договору другою стороною та в інших випадках, встановлених законом чи договором.

Істотним є таке порушення стороною договору, коли внаслідок завданої цим шкоди одна сторона значною мірою позбавляється від того, на що вона розраховувала при укладенні договору, тобто, контрагент позбавлений можливості досягти ту мету, заради якої він і укладав договір. Завдана шкода може виступати як у вигляді збитків, так і у вигляді моральної (не-майнової) шкоди.

Особливою підставою зміни чи розірвання договору є *істотна зміна обставин,* якими сторони керувалися при укладанні договору (ст. 652 ЦК). Зміна обставин вважається істотною, якщо вони змінилися настільки, що якби сторони могли це передбачити, вони б уклали договір на інших умовах або взагалі відмовилися б від його укладання.

За рішенням суду договір може бути розірваний на вимогу заінтересованої сторони за наявності одночасно наступних умов:

1) в момент укладення договору сторони виходили з того, що така зміна обставин не настане;

2) зміна обставин зумовлена причинами, які заінтересована сторона не могла усунути після їх виникнення при всій своїй турботливості та обачності, яка від неї вимагалася;

3) виконання договору порушило б співвідношення майнових інтересів сторін і позбавило б заінтересовану сторону того, на що вона розраховувала б при укладанні договору;

4) із суті договору або звичаїв ділового обігу не випливає, що ризик зміни обставин несе заінтересована сторона.

За наявності наведених вище обставин у виняткових випадках, коли розірвання договору суперечить суспільним інтересам або потягне для сторін шкоду, яка значно перевищує затрати, необхідні для виконання договору на умовах, змінених судом, допускається зміна умов договору за рішенням суду.

Закон не визначає загальний порядок зміни та розірвання договору, тому зміна або розірвання договору повинні вчинятися в такій самій формі, в якій договір і укладався, якщо інше спеціально не передбачено укладеним договором чи законом.

6.Класифікація договорів

Система договорів передбачає і їх класифікацію. Значення класифікації цивільних договорів полягає в тому, що керуючись певними критеріями, ми можемо поділити договори на групи із схожою правовою регламентацією, що дозволить удосконалювати законодавство, кодифікувати його в потрібному напрямі.

Сенс класифікації цивільних договорів полягає в тому, щоб на підставі обраних критеріїв поділити договори на групи, що об´єднують зобов´язання із схожою правовою регламентацією і розмежовують зобов´язання з різним правовим регулюванням.

Оскільки договір є різновидом правочину, то класифікація договорів може проводитися за тими ж критеріями, що й класифікація правочинів ***(нонсенсуальні*** **й** ***реальні, відплатні*** **й** ***безоплатні*** тощо).

Розмежування договорів на відплатні та безвідплатні носить легальний характер. Так, ст. 626 ЦК містить презумпцію відплатності договору, якщо інше не встановлено договором, законом або не випливає із суті договору. Це положення обумовлено існуванням еквівалентно-оплатних засад, на яких будується сучасна ринкова економіка країни. Тому договори, які у вітчизняному законодавстві традиційно вважалися безвідплатними (договір доручення, договір зберігання), виступають сьогодні як договори відплатні. Безвідплатними залишилися договори, природа яких виключає зустрічні вимоги (дарування, позичка).

Договорам властиві й певні особливості, що зумовлюють їх поділ.

Так, за правилами формування змісту договори поділяються на *іменні* й *безіменні*. Іменні договори це ті, які мають легальну назву, представлені в ЦК України або в інших нормативних актах, що визначають їх поняття, коло прав та обов´язків сторін (закони «Про лізинг», «Про оренду державного та комунального майна»).

Безіменні договори безпосередньо законодавством не регулюються, але сторонами на практиці застосовуються (агентський договір, інжиніринг тощо). Подальший розвиток товарно-грошового обігу обумовлює появу нових за змістом цивільно-правових договорів, які поступово з *безіменних* перетворюються на *іменні.* Право повинно забезпечувати необхідний юридичний механізм регулювання тих договірних відносин, які з´являються в суспільстві в зв´язку з постійною еволюцією економічного розвитку.

Договір являє собою двосторонній правочин. Як і правочини, договори також можуть бути ***односторонніми, двосторонніми*** та *багатосторонніми.* Але для розмежування цих видів договорів застосовуються зовсім інші критерії, ніж для розмежування односторонніх, двосторонніх та багатосторонніх правочинів. Якщо правочини поділяються на односторонні та двосторонні залежно від того, чи необхідна для їх виникнення, зміни чи припинення правовідносин воля однієї чи декількох сторін, наприклад, заповіт і договір купівлі-продажу, то односторонні і двосторонні договори розрізняються за характером розподілу прав та обов´язків між сторонами.

В односторонньому договорі одна сторона має лише суб´єктивні права, а інша - лише суб´єктивні обов´язки. Так, за договором позики позичальник зобов´язується повернути позикодавцю таку ж суму грошових коштів або ж таку ж кількість речей того ж роду та такої ж якості, які були передані у власність, а позикодавець має право вимагати повернення грошей чи речей.

У двосторонніх договорах правами і обов´язками наділені обидві сторони. Кожна з них виступає одночасно і як кредитор, і як боржник. Так, за договором купівлі-продажу на продавця покладається обов´язок передати майно у власність покупця, і, водночас, належить право вимагати, щоб покупець прийняв це майно і сплатив за нього певну грошову суму. На покупця відповідно покладається обов´язок прийняти майно і сплатити за нього певну грошову суму, водночас покупцеві належить право вимагати передачу проданого йому майна. Більшість цивільно-правових договорів є двосторонніми.

Багатосторонні договори - це договори, які укладаються більш як двома сторонами. Такими, зокрема можуть бути договори про спільну діяльність, в яких можуть брати участь три і більше сторони. До них застосовуються загальні положення про договір, якщо це не суперечить багатосторонньому характеру цих договорів.

Практичне значення цього поділу полягає в тому, що в двосторонніх договорах кожна із сторін, за загальним правилом, може не виконувати свої обов´язки, якщо контрагент не надає їй зустрічного задоволення. Черговість виконання встановлюється або безпосередньо в договорі, або випливає із закону. Так, в роздрібній торгівлі для того, щоб стати власником товару покупець зобов´язаний сплатити в касу гроші, отримати чек і надати його продавцю.

Договір, як правило, є підставою для виникнення правовідносин лише для сторін, які його уклали. Цивільному праву відомі договори на користь третьої особи, коли права за договором набуває особа, яка безпосередньо не приймала участь в укладанні договору.

Договором на користь третьої особи є договір, в якому боржник зобов´язаний виконати свій обов´язок на користь третьої особи, яка встановлена або не встановлена в договорі.

Прикладом такого договору є договір змішаного страхування життя, за яким у випадку смерті застрахованого, страхова сума виплачується вигодо набувачеві - зазначеній в договорі третій особі. Договір на користь третьої особи необхідно розмежовувати від договору про виконання третій особі, за яким третя особа не набуває самостійного права вимоги.

Розрізняють також договори *мінові* та *алеаторні. Мінові договори* - це договори, при укладанні яких сторонам відоме співвідношення та обсяг прав і обов´язків сторін. Так, при укладанні договору купівлі-продажу, покупець передбачає, що за передану продавцю конкретну суму грошей він набуде у власність передбачену договором річ. А продавець відповідно розуміє, що замість майна, яке він втратить, він отримує певну суму грошей. Більшість договорів в цивільному праві - мінові.

Алеаторні договори - це договори на ризик, тобто при укладанні договору сторони не можуть чітко визначити межі виконання своїх обов´язків, а втрата чи збагачення однієї із сторін залежить від випадку. Так, при укладанні договору довічного утримання не можна визначитися, для кого він вигідний, оскільки смерть відчужувача може припинити договір через день, а може і через тридцять років. До алеаторних можна віднести договір страхування майна, оскільки настання страхового випадку і, відповідно, виплата страхового відшкодування від волі сторін не залежить. Алеаторним вважається і договір ренти.

Розрізняють також договори комерційні і фідуціарні (довірчі). До останніх можна віднести безоплатний договір зберігання, доручення. Сторона, яка укладає договір, повинна бути впевнена в порядності контрагента.

Договори основні та *додаткові (акцесорні)*. Додатковий договір не може самостійно існувати, проте недійсність додаткового договору не впливає на долю основного договору. Найбільш поширеними різновидами додаткових договорів є договори, спрямовані на забезпечення виконання певних зобов´язань - порука, застава, завдаток.

З урахуванням значення договору для задоволення приватних або публічних інтересів розрізняють публічні договори та приватно-правові. Під останніми розуміють усі договори, де жодною із сторін не є підприємець.

Публічним визнається договір, в якому однією із сторін є підприємець, що взяв на себе обов´язок здійснювати продаж товарів, виконання робіт або надання послуг кожному, хто до нього звертається. До таких організацій відносяться підприємства роздрібної торгівлі, зв´язку, транспорту загального користування, медичні установи тощо.

Договір ***приєднання*** - це договір, умови якого визначені однією із сторін у формулярах або в інших стандартних формах і можуть бути прийняті іншою стороною шляхом приєднання до запропонованого договору в цілому. Особливість цього договору полягає в тому, що його умови і зміст розробляє і формулює, як правило, сторона, що передає товар, виконує роботу, надає послуги й посідає монопольне або домінуюче становище на ринку. Споживач же може або укласти договір, погодившись із запропонованими йому стандартними умовами, або ухилитися від укладання договору. Здебільшого споживач, який зацікавлений у виконанні певної роботи чи послуги, в силу монопольного становища контрагента не має можливості відмовитися від укладання такого договору. Договори приєднання використовуються, зазвичай, підприємствами транспорту, зв´язку, побутового обслуговування, кредитними, страховими організаціями у відносинах із споживачем.

В системі договорів самостійне місце посідають *договори основні та попередні*. Попереднім є договір, сторони якого зобов´язуються протягом певного строку (у певний термін) укласти договір в майбутньому на умовах, встановлених попереднім договором. В господарській практиці склалися традиційна процедура ведення переговорів щодо укладення договорів в майбутньому (створення спільних підприємств, реалізація спільних проектів тощо). Результатами переговорів є складення певного документу - договір про наміри, протокол про майбутнє співробітництво, попередній договір тощо. Попередній договір має бути укладеним у формі, встановленій для основного договору, а якщо форма основного договору не встановлена - у письмовій формі.

Він повинен містити умови, які б дозволили визначити його предмет й інші істотні умови основного договору, строк, протягом якого сторони зобов´язані укласти основний договір.

До передніх договорів можна віднести договір поруки, який укладається для забезпечення зобов´язань, які виникнуть в майбутньому, договір про організацію перевезень вантажів тощо.

Сторона, яка необґрунтовано ухиляється від укладення договору, передбаченого попереднім договором, повинна відшкодувати іншій стороні заподіяні збитки, якщо інше не передбачено законом чи договором.

Договір *про наміри* (протокол про наміри) не породжує цивільно-правових наслідків, якщо в ньому прямо не виражено волі сторін надати йому сили попереднього договору.

Система цивільно-правових договорів за юридичною та економічною ознаками може бути побудована на тих же засадах, що і система зобов´язань, які виникають із договорів.

За ***правовими наслідками*** в юридичній літературі традиційно виділяють наступні групи цивільно-правових договорів:

1) *договори про передачу майна у власність, повне господарське відання або оперативне управління* (купівля-продаж, поставка, контрактація, постачання енергетичними та іншими ресурсами через приєднану мережу, міна, дарування, рента, довічне утримання, позика тощо);

2) *договори про передачу майна в тимчасове користування* (майновий найм, оренда, прокат, лізинг, договір найму житла, позичка тощо);

3) *договори про виконання робіт* (побутовий підряд, будівельний підряд, підряд на капітальне будівництво, підряд на проектні та пошукові роботи, виконання науково-дослідних або дослідно-конструкторських та технологічних робіт тощо);

4) договори про передачу результатів творчої діяльності (ліцензійні договори, договори про передачу науково-технічної продукції тощо *(доручення, комісія, зберігання, охорона експедиція);*

5) *договори про надання послуг* (перевезення, страхування, доручення, комісія, зберігання, охорона, про посередницькі послуги, кредитний договір тощо);

6) *договори про спільну діяльність* (установчий договір, договір про наукове-технічне співробітництво тощо).

У законодавстві, судовій практиці, в юридичній літературі широко вживається термін *«господарський договір»,* під яким розуміють ділові правочини між суб´єктами господарювання щодо розподілу між ними кореспондуючих господарських прав та обов´язків, необхідних для досягнення мети. Цим поняттям традиційно охоплюється частина цивільно-правових договорів, які укладаються юридичними особами - суб´єктами господарської діяльності (договір поставки, договір підряду на капітальне будівництво, договір оренди).

В усіх сферах господарювання на ринкових засадах організація підприємницької діяльності базується виключно на договірних взаємовідносинах. Це підтверджує незаперечну істину, що саме договір є визначальною і по суті єдиною правовою формою партнерських взаємин.

Договір (контракт, угода) - це форма документального закріплення партнерських зв'язків (предмета договору, взаємних прав та обов'язків, наслідків порушення домовленостей). Він опосередковує взаємини в процесі праці, виробництва й реалізації продукції чи надання різноманітних послуг. Договір може бути укладено між окремими громадянами, між громадянами й організаціями та між організаціями.

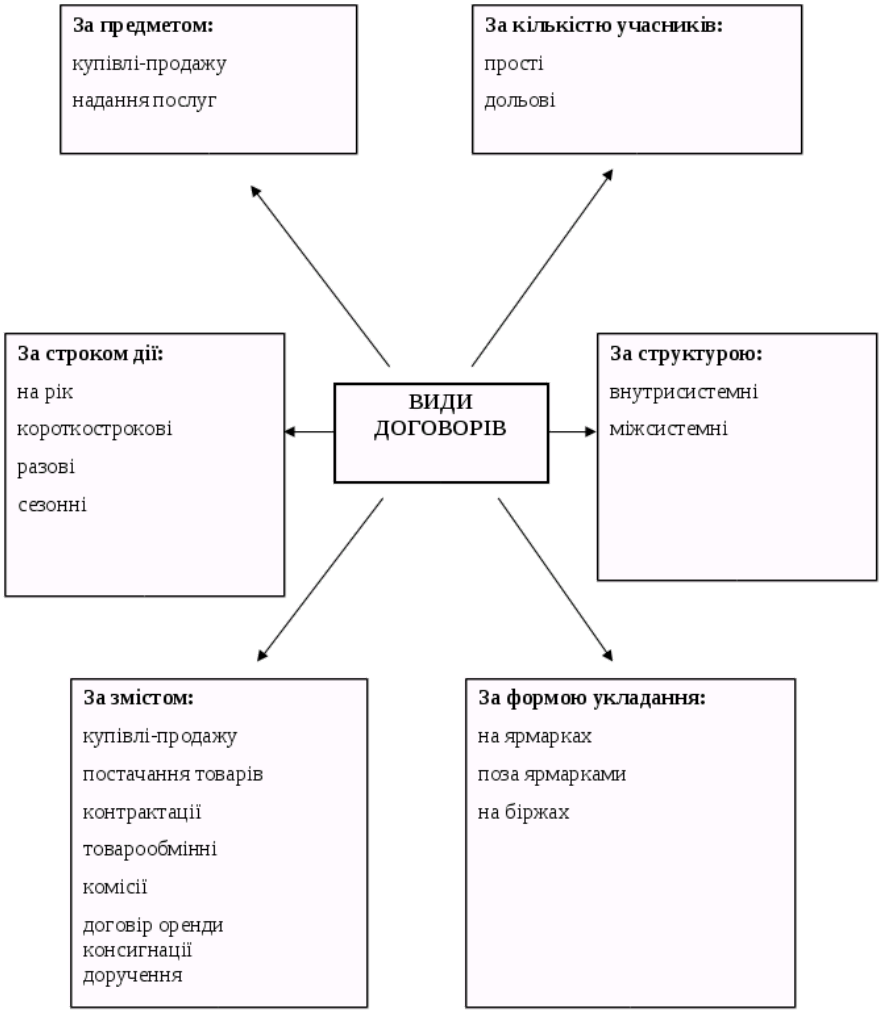
У господарському праві категорія **договір** використовується в загальному і спеціальному значеннях. Договір, який регулює ст.153 Цивільного кодексу, у господарському праві означає будь-яку майнову угоду між двома або більше суб'єктами господарського права.

В умовах нових умов господарювання й розвитку ринкових відносин лежить економічна самостійність підприємств і договір між підприємствами є одним з важливих засобів міжвиробничих зв'язків.

7.Види договорів, їх загальні положення

Існують договори різних видів. Цивільний кодекс передбачає такі договори:

- купівлі-продажу
- постачання товарів
- контрактації
- товарообміну
- комісії
- консигнації
- доручення
- договір оренди



Найпоширенішим договором є договір поставки між організаціями й підприємствами, договорів поставки, оренди приміщень, підряду.

ДОГОВІР ПОСТАЧАННЯ

Договір поставки - це договір, за яким організація-постачальник зобов'язується передати в певні терміни організації-покупцеві (замовникові) у власність або оперативне управління певну продукцію, а організація - покупець зобов'язується прийняти продукцію до оплати за встановленими цінами.

Сторонами договору поставки можуть бути державні, кооперативні, суспільні, орендні та ін. організації й підприємства.

За договором поставки покупець отримує однорідну продукцію протягом тривалого часу. Договір поставки носить тривалий характер. Радою Міністрів СРСР було затверджене положення про поставки товарів (1986 рік) та положення про прийняття товарів по кількості і якості (1968 рік). Ці документи діючі. Умови договору поставки також регулюються ЦК України. Покупець в праві, повідомивши постачальника відмовитись від прийняття продукції, поставка якої прострочена, якщо в договорі не передбачене інше. Продукція повинна бути поставлена в асортименті, передбаченому в договорі. Якість продукції, що поставляється, повинна відповідати стандартам, технічним умовам, або зразкам. У разі поставки продукції більш низької якості, покупець може

відмовитись від прийняття й оплати продукції. Якщо продукція вже оплачена покупцем, то внесена ним сума підлягає поверненню. Продукція повинна поставлятися комплексно відповідно до вимог стандартів, технічних вимог або прейскурантів. У разі поставки некомплектної продукції покупець може вимагати доукомплектування або заміни некомплектної продукції й до моменту її доукомплектування або заміни відмовитись від оплати, а якщо продукція вже оплачена, вимагати повернення сплачених сум. За порушення договору поставки стягуються неустойка й збитки.

У зміст договору постачання товарів повинні входити такі основні розділи:

- Преамбула
- Предмет договору
- Ціни на товари і загальна сума договору
- Загальний строк дії договору і строки постачання товарів
- Вимоги до тари і упакування
- Порядок відвантаженя, доставки і здавання товарів
- Порядок розрахунків
- Санкції за невиконання сторонами своїх зобов'язань

Преамбула – це вступна частина договору, в якій вказується номер, місце і дата підписання договору, визначаються сторони (підприємства, фірма), від імені яких укладається договір.

Предмет договору визначає назву, кількість і розгорнутий асортимент належних поставці товарів, якість і комплектність товарів і є одним з основних положень договору. Кількість товарів, що підлягають постачанню, визначається на основі вивчення попиту споживачів з у Рахуванням діяльності конкурентів та зміни умов ринку. Якщо кількість товарів не може бути визначена будь-яким конкретним числом, а потребує розшифрування як щодо асортименту, так і строків поставки, то до договору додається специфікація.

Специфікація – невід'ємна частина договору, в якій обумовлюється кількість товарів, що підлягають постачанню, розгорнутий асортимент з щоквартальним розподілом і визначенням місячного постачання за строками, передбаченими в тексті договору.

Ціни на товари і загальна сума договору відносяться до суттєвих умов договору. Ціни визначаються угодою партнерів і вказуються або в договорі, або в специфікації; можливе погодження цін в протоколі, який є частиною договору. Під час встановлення цін враховуються особливості поставки. Якщо передбачається постачання товарів на склад покупця, то в ціну договору включаються транспортні витрати і витрати на страхування вантажів.

Ціна в договорі може бути *твердою і плаваючою*, тобто з наступною фіксацією. При вказанні твердої ціни в договорі визначається конкретне число, яке підлягає змінам при оплаті за товари покупцем. Загальновідомо, що в умовах інфляції фіксовані ціни вигідні лише покупцям. Тому постачальники, щоб застрахувати себе від збитків, вимагають передбачення в договорі 100% передоплати.

Якщо в момент укладення договору важко визначити конкурентну ціну, то сторони можуть передбачити фіксацію початкової ціни, яка протягом виконання договору може змінюватися, за узгодженим партнерами методом. Така ціна називається *плавучою.*

Строки постачання товарів – це узгоджені контрагентами дати або періоди, коли товари повинні бути поставлені продавцями у встановлені договором пункти. Строки постачання повинні забезпечувати ритмічність надходження товарів і безперебійність торгівлі ними. При їх встановленні обов'язково враховуються фізико-хімічні показники товарів, які визначають строки реалізації товарів.

Вимоги до тари і упакування можуть викладатися в тексті договору або посиланням на відповідні стандарти чи ТУ, а порядок повернення тари зазначається в договорі.

В тому випадку, коли при поставці товарів необхідне їх упакування і маркування, в договорі робиться застереження щодо виду і характеру упакування, її якості, розмірів і способів оплати, а також нанесення на упаковку маркірування. Відповідно до загальних вимог упакування повинне забезпечувати збереження вантажів за вибраного способу транспортування. В договорі передбачається відповідальність постачальника за постачання продукції в упакуванні, що не відповідає умовам постачання. Одержуючи товари в пошкодженому упакуванні покупець складає комерційний акт, згідно з яким постачальник повинен відшкодувати покупцю збитки.

У обов'язки постачальника також входить маркування товарів. Зміст маркування погоджується партнерами і вказується в договорі.

Порядок відвантаження, доставки і здавання товарів також повинні бути передбачені під час укладання договору. Витрати на транспортування товарів можуть бути доволі значними, тому ще до укладення договору слід чітко визначити, чи будуть транспортні витрати включатися в ціну товарів за доставки товарів постачальником. Днем виконання зобов'язання вважається:

- за відвантаження товарів постачальниками іногороднім покупцям – дата здавання товарів органам транспорту чи зв'язку;
- за здавання на складі покупця чи постачальника – дата підписання приймально-здавального документа.

В договорі повинно передбачатися приймання товарів за кількістю і якістю як попереднє, так і остаточне. Попереднє приймання має метою встановлення відповідності товару умовам договору. Остаточне приймання означає фактичне виконання договору за кількістю і якістю. Порядок приймання товарів обумовлюється в договорі посиланням на чинні інструкції чи викладається в тексті договору.

Вибір порядку розрахунків. Розрахунки між підприємствами здійснюються, як правило, *в безготівковому* порядку через банк шляхом перерахування грошей з рахунку покупця на рахунок постачальника. В окремих випадках оплата за товари може здійснюватись *готівкою.*

За безготівкових розрахунків найчастіше *використовуються платіжні доручення, акредитиви та чеки.*

В договорі може передбачатися часткова або повна передоплата за товари.

Санкції за невиконання сторонами своїх зобов'язань і відшкодування збитків. В цьому розділі договору визначаються розміри і мінімальні суми штрафів при порушенні сторонами своїх конкретних зобов'язань. До постачальників застосовуються санкції порушені ним строків, умов постачання, якості товарів, упакування, до покупців – за затримання платежів.

Урегулювання спорів під час постачання товарів може бути здуйснено двома способами:

1. судовим
2. арбітражним.

Способи врегулювання спорів повинні бути відображені в договорі.

Порядок розірвання договорів передбачається чинним законодавством або обумовлюється конкретним положенням в тексті договору.

ДОГОВІР ДОРУЧЕННЯ

Договір доручення - це одна з можливих підстав виникнення правовідносин з представництва, зокрема - добровільного представництва. Крім цивільного правочину, підставами представництва взагалі можуть бути закон, адміністративний акт, трудовий договір.

За договором доручення одна сторона (повірений) зобов'язується виконати від імені й за рахунок іншої сторони (довірителя) певні юридичні дії. Довіритель зобов'язаний виплатити повіреному винагороду лише в тому випадку, коли вона передбачена договором. Повірений зобов'язаний виконати дане йому доручення відповідно до вказівок довірителя,

та зробити це особисто. Якщо договір доручення припинений до того, як доручення виконане повністю, довіритель зобов'язаний винагородити повіреного відповідно до виконаної роботи. Довіритель вправі скасувати доручення, а повірений відмовитися від його виконання в будь який час. Умова про відмову від цього права є недійсною. За договором комісії одна сторона (комісіонер) зобов'язується за дорученням іншої сторони (комітента) за винагороду вчинити одну або декілька угод від свого імені й за рахунок комітента. Майно, що надійшло до комісіонера від комітента, або набуте комісіонером за рахунок комітента є власністю комітента. Взяте на себе доручення комісіонер зобов'язаний виконати на умовах, найбільш вигідних для комітента. Комісіонер відповідає перед комітентом за втрату або пошкодження майна комітента, яке знаходиться в нього, якщо не доведе, що втрата або пошкодження сталося не з його вини. Після виконання доручення комісіонер зобов'язаний подати комітенту звіт і передати йому все одержане по виконаному дорученню. Після виконання доручення комісіонер вправі отримати від комітента винагороду. Комісіонер не має права, якщо інше не передбачене договором, відмовитися від виконання прийнятого доручення, за винятком випадків, коли це викликано неможливістю його виконання або порушення комітентом договору комісії. Якщо комітент скасує дане їм комісіонерові доручення в цілому або частково, то він зобов'язаний сплатити комісіонерові комісійну винагороду за послуги, надані до скасування договору комісії.

ДОГОВІР КОНТРАКТАЦІЇ

Договір, що укладається виробником сільськогосподарської продукції, по якому він зобов'язується передати вирощену (вироблену) ним сільськогосподарську продукцію– особі, що здійснює закупівлі такої продукції для переробки або продажу.

1. Державна закупка сільськогосподарської продукції здійснюється за договорами контрактації, які укладаються на основі державних замовлень на поставку державі сільськогосподарської продукції.

2. За договором контрактації виробник сільськогосподарської продукції (далі виробник) зобов’язується передати заготівельному (закупівельному) або переробному підприємству чи організації (далі—контрактанту) вироблену ним продукцію у строки, кількості, асортименті, що передбачені договором, а контрактант зобов’язується сприяти виробникові у виробництві зазначеної продукції, прийняти і оплатити її.

3. У договорах контрактації повинні передбачатися:

- види продукції (асортимент), номер державного стандарту або технічних умов,
- гранично допустимий вміст у продукції шкідливих речовин;
- кількість продукції, яку контрактант приймає безпосередньо у виробника;
- ціна за одиницю, загальна сума договору, порядок і умови доставки, строки здавання-приймання продукції;
- обов’язки контрактанта щодо подання допомоги в організації виробництва сільськогосподарської продукції та її транспортування на приймальні пункти і підприємства;
- взаємна майнова відповідальність сторін у разі невиконання ними умов договору;
- інші умови, передбачені Типовим договором контрактації сільськогосподарської продукції, затвердженим у порядку, встановленому Кабінетом Міністрів України.

ДОГОВІР КОНСИГНАЦІЇ

Згідно із п. 31 Правил застосування Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств", затв. постановою Верховної Ради України від 27 червня 1995 р. № 247/95-ВР консигнаційною операцією вважається господарча операція суб'єкта підприємницької діяльності (консигнанта), що передбачає експорт матеріальних цінностей

до складу іншого суб'єкта підприємницької діяльності (консигнатора) з дорученням реалізувати зазначені матеріальні цінності на комісійних засадах.

Характеристика договору консигнації:

1. Переважне використання договору консигнації у зовнішньоекономічній діяльності.

2. Укладення договору консигнації можливе виключно між суб'єктами підприємницької діяльності. Це істотно відрізняє договір консигнації від суміжного договору комісії, який може укладатися між юридичними і фізичними особами незалежно від наявності статусу суб'єкта підприємницької діяльності.

3. В договорах консигнації консигнатор виступає від свого імені, проте діє за дорученням та за рахунок консигнанта. Таким чином, розрахунки за реалізовану продукцію проводяться безпосередньо між консигнатором та третіми особами.

4. Метою договору консигнації є реалізація товару, належного консигнанту. Консигнація відрізняється від комісії за строками, оскільки спрямована на довгострокове співробітництво у сфері реалізації товару, а не на вчинення декількох угод. Зазвичай, строк консигнації складає 1-1,5 роки; комісії - 1-2 місяці.

5. Консигнатор має право на винагороду за надані послуги з реалізації товару. Винагорода консигнатора повинна визначатися в договорі консигнації у вигляді фіксованої суми або певного відсотку від ціни товару, встановленої консигнантом. 6. Наявність у консигнатора складу (консигнаційного складу), з якого консигнатор продає належні консигнанту товари. Така особливість обумовлена специфікою товарів, які передаються на консигнацію (зазвичай - це технологічне устаткування, транспортні засоби, будівельні матеріали).

ДОГОВІР КУПІВЛІ-ПРОДАЖУ

Згідно зі ст. 655 ЦК України за договором купівлі-продажу одна сторона - продавець передає або зобов'язується передати майно (товар) у власність другій стороні - покупцеві, а покупець приймає або зобов'язується прийняти майно (товар) і сплатити за нього певну грошову суму.

Таким чином, за договором купівлі-продажу продавець зобов'язується передати покупцеві майно у власність або повне господарське відання чи оперативне управління, а останній зобов'язується прийняти це майно і сплатити за нього обумовлену угодою грошову суму.

Це *оплатний, двосторонній і консесуальний* договір

Договір купівлі-продажу, як правило, має **одноразовий** характер і укладається переважно на те майно, яке є в наявності і підготовлене для відчуження. При цьому продавцеві сплачується вартість відчужуваного майна лише у *грошовому вираженні.*

Двосторонній характер купівлі-продажу обумовлює взаємне виникнення у кожної із сторін прав і обов'язків. Так, з укладанням такого договору продавець приймає на себе обов'язок передати покупцеві певну річ і водночас набуває права вимагати її оплати, а покупець, у свою чергу, зобов'язаний здійснити оплату придбаної речі і водночас набуває права вимагати від покупця її передачі.

Правове регулювання відносин купівлі-продажу здійснюється Цивільним кодексом України (ст.ст.224—240), Законами України «Про захист прав споживачів», «Про цінні папери і фондову біржу», «Про товарну біржу», «Про приватизацію майна державних підприємств», «Про приватизацію невеликих державних підприємств (малу приватизацію)», численними підзаконними нормативними актами.

Існує кілька різновидів договору купівлі-продажу, зокрема:

а) договори купівлі-продажу в оптовій і роздрібній торгівлі;

договори, які укладаються на біржах і аукціонах;

б) договори купівлі-продажу, які укладаються у внутрішньому і в зовнішньоекономічному обігу;

Відповідно до цивільного законодавства сторонами в договорі купівлі-продажу виступають *продавець* і *покупець*. Ними можуть бути будь-які суб'єкти цивільних правовідносин: громадяни, юридичні особи, держава. Однак умови участі кожного з цих суб'єктів у договорі купівлі-продажу не завжди однакові, що залежить від обсягу правоздатності і дієздатності конкретного суб'єкта цивільних правовідносин, форми власності відчужуваного майна, його правового режиму та інших обставин.

ДОГОВІР КОМІСІЇ

Однією з форм оформлення правовідносин між організаціями згідно з ЦКУ є договір комісії. Згідно зі статтею 1011 ЦКУ, за договором комісії одна сторона (комісіонер) зобов'язується за дорученням іншої сторони (комітента) за плату здійснити одну або кілька операцій від свого імені, але за рахунок комітента.

Комітент – це юридична особа або громадянин, в інтересах якого здійснюються угоди. **Комісіонер** – це юридична особа або громадянин, котрий здійснює угоди в інтересах комітента.

Договір комісії є найбільш розповсюдженим видом посередницьких договорів у сфері послуг, оптової і роздрібної торгівлі. Причому, якщо раніше комісійна торгівля асоціювалася, насамперед, із продажем населенню вживаних товарів, то тепер відносини комісіонерів і комітентів охоплюють набагато більший сегмент ринку.

Відповідно до ст. 1012 ЦКУ, договір комісії може бути укладено на певний термін чи без встановлення певного терміну, з визначенням або без визначення території його виконання, з умовою чи без умови щодо асортименту товарів, які є предметом договору комісії. Істотні умови договору комісії, за якими комісіонер зобов'язується продати чи купити майно, - умови стосовно цього майна і його ціни.

Використання підприємствами у своїй господарській діяльності посередницьких договорів, і зокрема, договорів комісії, з економічної точки зору багато в чому виправдане як для комісіонера, так і для комітента. Комітент не витрачає часу на пошук покупців (а, як відомо, в умовах ринкової економіки час – це гроші). Крім того, комісіонер значно краще знає становище на ринку і зможе реалізувати або придбати товар для комітента на більш вигідних умовах. Для комісіонера ж вигідним є те, що він одержує прибуток, не здійснюючи при цьому істотних капіталовкладень і не відвертаючи свої оборотні кошти. Слід також врахувати, що в деяких випадках застосування схеми комісійної торгівлі дозволяє оптимізувати оподаткування при бартерних операціях.

Комісіонер, реалізуючи або придбаючи для комітента товар, одержує за надані послуги комісійну винагороду, яку може бути встановлено у відсотках від суми реалізованих товарів або у вигляді фіксованої суми.

Договори комісії можна поділити:

- на договори на продаж (комісіонер реалізує за дорученням комітента товари, котрі є власністю останнього)

- договори на купівлю (комісіонер придбаває товар за дорученням комітента).

Залежно від умов укладеного договору комісійну винагороду комісіонер може або утримати з виручки від реалізації комісійних товарів (коштів, одержуваних для придбання товарів – при договорі комісії на купівлю), або отримати окремим платежем від комітента.

Додаток №

ДОГОВІР ОРЕНДИ

Оренда - це майновий найм.

За орендним договором наймодавець — орендодавець надає наймачеві — орендареві за плату певне майно в тимчасове володіння й користування або тільки в користування.

Продукція й прибуток, одержаний від оренди, стають власністю орендаря. Об'єктами оренди можуть бути підприємства й інші майнові комплекси, будинки й спорудження, устаткування, транспорт, а також земля і її надра. Право здачі свого майна в оренду належить власникові або уповноваженим їм особам. Договір оренди укладається в

письмовій формі (договір з фізичною особою на строк менше року може бути укладений й усно). У договорі, як правило, вказується строк оренди. Якщо строк не зазначений, кожна сторона вправі в будь-який час розірвати договір, попередивши про це іншу сторону за 1 місяць (при оренді нерухомості — за 3 місяці). Договір оренди нерухомого майна підлягає державній реєстрації. Відповідно до договору оренди, ***орендодавець зобов'язаний*:**

- надати орендареві майно в стані, що відповідає його призначенню й умовам договору; одночасно передаються й всі необхідні документи (технічний паспорт, сертифікат якості й тощо.);
- робити за свій рахунок капітальний ремонт переданого в оренду майна.

***Орендар зобов'язаний*:**

- вчасно вносити орендну плату у вигляді одноразового або періодичного платежів, певної частки прибутку або продукції, або витрат на поліпшення орендованого майна;
- користуватися майном строго відповідно до орендного договору;
- підтримувати майно в справному стані, робити за свій рахунок його поточний ремонт;
- при припиненні договору повернути майно орендодавцеві в тому стані, у якому його одержав.

Договір оренди може бути достроково розірвуть судом:

а) на вимогу орендодавця, якщо орендар більше двох разів підряд не вносить установлену орендну плату, порушує інші умови договору, істотно погіршує майно, не робить його капітального ремонту;

б) на вимогу орендаря, якщо орендодавець не надає йому майна або створює перешкоди його використанню, а також, якщо виявилися недоліки майна, що перешкоджають його використанню, які не були виявлені раніше при укладанні договору. Після закінчення строку договору орендар, належним чином виконуючий свої обов'язки, має переваги при укладанні договору оренди на новий строк.

У договорі оренди може бути передбачено, що після закінчення строку оренди або раніше, за умови внесення орендарем всієї обумовленої договором покупної ціни, орендоване майно переходить у власність орендаря.

8. Види договору купівлі-продажу

ЦК передбачає такі види договору купівлі-продажу:

- роздрібна купівля-продаж;
- поставка;
- контрактація сільськогосподарської продукції;
- постачання енергетичними та іншими ресурсами через приєднану мережу;
- міна (бартер).

За договором роздрібної купівлі-продажу продавець, який здійснює підприємницьку діяльність із продажу товару, зобов'язується передати покупцеві товар, що звичайно призначається для особистого, домашнього або іншого використання, не пов'язаного з підприємницькою діяльністю, а покупець зобов'язується прийняти товар і оплатити його

За договором поставки продавець (постачальник), який здійснює підприємницьку діячьність, зобов'язується передати у встановлений строк (строки) товар у власність покупця для використання його у підприємницькій діяльності або в інших цілях, не пов'язаних з особистим, сімейним, домашнім або іншим подібним використанням, а покупець зобов'язується прийняти товар і сплатити за нього грошову суму.

За договором контрактації сільськогосподарської продукції виробник цієї продукції зобов'язується виробити визначену договором сільськогосподарську продукцію і передати її у власність заготівельникові (контрактанту) або визначеному ним одержувачеві, а заготівельник зобов'язується прийняти цю продукцію та оплатити її за встановленими цінами відповідно до умов договору

За договором постачання енергетичними та іншими ресурсами через приєднану мережу одна сторона (постачальник) зобов'язується надавати другій стороні (споживачеві, абонентові) енергетичні та інші ресурси, передбачені договором, а споживач (абонент) зобов'язується оплачувати вартість прийнятих ресурсів та дотримуватися передбаченого договором режиму їх використання, а також забезпечити безпечну експлуатацію енергетичного та іншого обладнання

Договір міни — найдавніший договір цивільного права. Зараз договір міни має обмежене застосування. Єдина причина його існування — це економія часу і засобів в тих випадках, коли наміри сторін продати один товар і купити інший збігаються**.**

За договором міни (бартеру) кожна із сторін зобов'язується передати другій стороні у власність один товар в обмін на інший товар.

9.Види розрахунків по комерційним угодам.

Комерційною угодою називають угоду між двома або декількома сторонами на поставку товарів, провадження робіт або надання послуг відповідно до умов, установлених угодою. Якщо угода укладена представниками різних країн, тобто одна з фірм не зареєстрована на території країни продавця (покупця), мова йде про міжнародну угоду. Якщо ж в угоді беруть участь представники однієї країни або іноземні фірми, зареєстровані в країні продавця (покупця), вона вважається внутрішньою. Усі комерційні угоди (операції) можна також розділити на основні, пов'язані з купівлею-продажем товарів, науково-технічною інформацією (патенти, ліцензії, ноу-хау і т.д.) і технічними послугами (впровадження нових технологій, сприяння при будівництві унікальних об'єктів тощо), з орендою виробничих об'єктів, товарів, робіт, послуг і з організацією міжнародного туризму, і допоміжні, пов'язані з передачею товарів, робіт і послуг від продавців до покупця, у тому числі з міжнародними перевезеннями, страхуванням, складанням, переробкою й зберіганням вантажів, а також із проведенням розрахунків між сторонами (банківськими операціями)

Бартерними (компенсаційними) є угоди, що здійснюються без залучення коштів у готівковій або безготівковій формі, тобто на основі прямого товарообміну. Бартерні угоди характерні для недостатньо розвиненого ринку. У промислово розвинених країнах з ринковою економікою вони носять допоміжний, другорядний характер. У міжнародній практиці комерційні угоди укладаються прямо з виробником або через посередника.

Прямі угоди між споживачами й виробниками товарів, робіт, послуг забезпечують значні переваги, а саме:

- покупець одержує саме той товар, який йому необхідний;
- зв'язки між покупцем і продавцем встановлюються на стадії науково-дослідних або проектних робіт, що дозволяє вчасно вносити корективи в умови угоди;
- покупець розширює свої ділові зв'язки, вступаючи в контакт із фірмами, які беруть участь у проекті або є постачальниками основного продавця, що часто має місце при виконанні складних замовлень (створенні унікальних машин і механізмів, будівництві багатопрофільних об'єктів тощо);
- прямі зв'язки найчастіше переростають у тривале співробітництво та сумісне виробництво;
- прямі зв'язки полегшують експлуатацію устаткування, організацію гарантійного й післягарантійного обслуговування.

Однак при такому веденні справ покупець бере на себе перевезення, зберігання, страхування вантажів, здійснення митних формальностей, банківських розрахунків та інших операцій. Тому покупці найчастіше вважають за необхідне користуватися послугами кваліфікованого й досвідченого посередника.

Торгівельні посередники отримують прибуток за рахунок різниці цін покупки й реалізації або комісійної винагороди, що виплачується продавцем або покупцем, звільняють продавця від необхідності створювати збутову мережу, яка вимагає великих

витрат на рекламу, транспорт, складські приміщення і т.д. Вони надають виробникам і покупцям повний комплекс послуг - від пошуку партнера й укладання контракту до послуг гарантійного обслуговування, включаючи поставку, монтаж, налагодження, випробування, запуск у роботу устаткування. Серед торгівельних посередників можна виділити агентів виробників, збутових агентів і торгівців-комісіонерів.

Агенти виробників працюють на декількох виробників і мають справи з не конкуруючими, доповнюючими товарами, користуючись виключним правом збуту на певній території. Так вони можуть уникнути ситуацій, пов'язаних з конфліктом інтересів, і заповнити повний асортимент продукції для своєї території збуту. Ці агенти можуть доповнювати збутову діяльність виробників, допомагати впровадженню нових товарів, виходити на географічно розкидані ринки й продавати дрібні партії продукції. Агенти лише побічно впливають на маркетингову програму виробника й структуру ціни й отримують комісійну винагороду в розмірі 5-10 %.

Збутові агенти за умовами договору відповідають за маркетинг. По суті, їхні контори перетворюються в маркетингові підрозділи виробників й мають повноваження вести переговори щодо цін й інших умов реалізації, таких як кредит і поставка. Вони виконують усі функції оптової торгівлі, тільки не отримують права власності на продукцію.

Торгівці-комісіонери одержують товари на принципах консигнації від виробників, збирають їх з місцевих ринків і організують збут. Нерозвиненість міжнародних зв'язків українських комерційних структур дала поштовх міжнародному посередництву. Причому фірма-брокер береться не тільки звести продавця й покупця, але й організувати підготовку контракту, конвертацію гривні в іноземну валюту, доставку через свої транспортні канали.

10. Ефективність роботи з організації господарських зв’язків.

Система господарських зв'язків торгівлі з промисловістю – невід'ємна частина господарського механізму України, що становить сукупність форм і важелів взаємодії підприємств, об'єднань, фірм, галузей економіки із споживачами продукції. Раціональні господарські зв'язки сприяють планомірному розвитку економіки, збалансованості попиту і пропозиції, своєчасному постачанню продукції виробничого призначення і товарів народного споживання покупцям.

Світовий досвід і вітчизняна практика показують, що функціонування ефективних господарських зв'язків між постачальниками і покупцями товарів неможливо без участі оптовиків, що виступають у ролі активного комерційного посередника. Оптова торгівля виконує посередницьку роль між виробництвом і роздрібною торгівлею і відіграє суттєву роль в організації господарських зв'язків і поставках товарів. Процес обігу товарів у багатьох випадках складається з двох стадій -оптової та роздрібної реалізації.

З економічної точки зору укладення договорів, зокрема договорів купівлі-продажу, поставки, має суттєвий вплив на товарооборот підприємства. Так, уклавши договір з покупцем, підприємство оптової торгівлі може планувати виконання своїх зобов'язань таким чином, щоб його транспортні витрати і витрати по зберіганню товару були мінімальними, що, у свою чергу, суттєво впливає на ціну товару.

Основною силою кожного договору є згода сторін, узгоджене волевиявлення, що реалізується через принцип свободи договору. Цей принцип передбачає право сторін, що домовляються, за спільною угодою вкладати в договір той чи інший зміст. Сторони є вільними у виборі контрагента, визначенні умов договору з урахуванням вимог чинних правових актів, звичаїв ділового обороту, вимог розумності та підприємливості.

Договір повинен складатись з урахуванням чинного законодавства. Він сприяє чіткої та раціональної організації господарсько-договірних зв'язків. Нормативні акти створюють правовий режим, що забезпечує рівність партнерів і захист їхніх інтересів. Правовими джерелами, що регламентують договірні відносини, є Цивільний та Господарський кодекси України, закони, відомчі нормативні акти, статути.

Договір вважається укладеним тоді, коли між сторонами досягнуто годи з усіх існуючих його умов. Момент укладення договору визначається моментом надання угоді встановленої форми.

Принцип належного виконання договору полягає у вимозі точного додержання сторонами всіх його умов щодо суб'єктів, предмета, строків, способів, місця виконання зобов'язання. Зобов'язання мають виконуватися належним чином і в установлений строк відповідно до вказівок закону, акту планування, договору. При виконанні зобов'язання слід застосувати звичаї ділового обороту, мають враховуватися засади добросовісності, здорового глузду, справедливості.

Разом з тим слід відмітити, що сфера господарських взаємовідносин між постачальниками і покупцями товарів, включаючи комерційну діяльність, потребує певного рівня державного регулювання, в тому числі шляхом прийняття і введення у дію законів, указів, постанов в області ціноутворення, вимог до якості і послуг, усунення недобросовісної конкуренції або монополістичної діяльності, а також встановлення податкових пільг, тарифів, стимулювання вітчизняного виробника товарів, захисту внутрішнього ринку від неякісної продукції іноземного виробництва.

https://tourism-book.com/pbooks/book-55/ua/chapter-2066/