

02.05.2022

Група ТУ-1

Урок 34-36

Тема: ЗМІСТ ДОГОВОРУ ПОСТАВКИ ТОВАРІВ І ОБГРУНТУВАННЯ ЙОГО УМОВ

Мета: визначити сутність і структуру договору поставки, зміст умов договору, навчитися складати типові договори

Суть і структура договору поставки

Господарські зв'язки між сторонами-учасниками процесу товаропросування вважаються встановленими, коли між ними укладено договір.

Під договором розуміють домовленість двох або більше сторін, спрямовану на встановлення, зміну або припинення цивільних прав та обов'язків.

Договір виконує такі функції:

- закріплює юридичні відносини між партнерами;
- устанавлює порядок і способи виконання зобов'язань;
- передбачає способи захисту забезпечення зобов'язань.

Під час поставок товарів народного споживання відносини сторін зазвичай регулюються договором поставки товарів.

За договором поставки продавець (постачальник), який здійснює підприємницьку діяльність, зобов'язується передати в установлений 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 певну грошову суму.

Договори поставки товарів укладаються на розсуд сторін або відповідно до державного замовлення. У разі якщо законодавством не врегульовано умови здійснення поставки товарів, застосовуються правила цивільного законодавства про договір купівлі-продажу.

У зміст договору поставки товарів повинні входити такі основні розділи:

- преамбула;

- предмет договору;
- ціни на товари і загальна сума договору;
- загальний строк дії договору і строки поставки товарів;
- вимоги до тарти й упаковки;
- порядок відвантаження, доставки і здавання товарів;
- порядок розрахунків;
- санкції за невиконання сторонами своїх зобов'язань;
- арбітраж (вирішення спірних питань).

У даний час розроблено широкий набір типових договорів з урахуванням специфіки окремих товарів та умов їх поставки, які підприємства торгівлі повинні використовувати в практичній діяльності. Умови конкретних договорів поставки мають викладатися сторонами відповідно до вимог Міжнародних правил щодо тлумачення термінів "Інкотермс".

Договір уважається укладеним, якщо сторони в належній формі досягли згоди з усіх істотних умов договору. Істотними умовами договору є умови про предмет договору, умови, що визначені законом як істотні або є необхідними для договорів даного виду, а також усі ті умови, щодо яких за заявою хоча б однієї зі сторін має бути досягнуто згоди.

Зміст умов договору

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

Предмет договору визначає назву, кількість і розгорнутий асортимент належних поставці товарів, якість і комплектність товарів, що є істотними умовами договору.

Кількість товарів, що підлягають постачанню, визначається на основі вивчення попиту споживачів з урахуванням діяльності конкурентів та зміни умов ринку (поява нових товарів, виробників тощо) і встановлюється у договорі у відповідних одиницях виміру або грошовому виразі. 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 обумовлюються кількість товарів, що підлягають постачанню, розгорнутий асортимент з щоквартальним розподілом і визначенням місячної і внутрімісячної поставки за строками, передбаченими в тексті договору (рис. 1)

СПЕЦІФІКАЦІЯ
ДО ДОГОВОРУ № ВІД « « 200 Р., УКЛАДЕНому
МІЖ _____ ТА _____
НА ПОСТАВКУ _____ В 1 КВАРТАЛІ 200 Р.

Рис. 1. Зразок специфікації до договору поставки товарів

Якість товарів, що поставляються, повинна відповідати стандартам, технічним умовам, іншій технічній документації, яка встановлює вимоги до їх якості, або зразкам (еталонам), якщо сторони не визначать у договорі більш високі вимоги до якості товарів Номери та індекси стандартів, технічних умов або іншої документації про якість товарів зазначаються в договорі. Якщо зазначити документація не опублікована в загальнодоступних виданнях, її копії повинні додаватися постачальником до примірника договору покупця на його вимогу. Постачальник повинен засвідчити якість товарів, що поставляються, належним товаропросувальним документом, який надсилається разом з товаром, якщо інше не передбачено в договорі.

Товари мають постачатися комплектно відповідно до вимог стандартів, технічних умов або прейскурантів. Договором може бути передбачена поставка з додатковими до комплекту виробами (частинами) або без окремих непотрібних покупцеві виробів (частин), що входять до комплекту. Якщо комплектність не визначена стандартами, технічними умовами або прейскурантами, вона в необхідних випадках може визначатися договором

Ціни на товари і загальна сума договору належать до істотних умов договору. Ціни визначаються угодою партнерів і вказуються в договорі або в специфікації; можливе узгодження цін у протоколі, який є частиною договору. Під час установлення цін ураховуються особливості поставки. Якщо передбачається поставка товарів на склад покупця, то в ціну договору включаються транспортні витрати і витрати на страхування вантажів. Якщо передбачається поставка продукції зі складу продавця (самовивіз), то ціна договору враховує тільки вартість товарів.

Ціна в договорі може бути твердою (фіксованою) і плаваючою, тобто з наступною фіксацією. У разі твердої ціни в договорі визначається конкретна цифра, яка не підлягає змінам при оплаті за товари покупцем. Загальновідомо, що в умовах інфляції фіксовані ціни вигідні тільки покупцям. Тому постачальники, щоб застрахувати себе від збитків, вимагають передбачення в договорі 100 % передплати. .

Якщо в момент укладення договору важко визначити конкретну ціну, то сторони Можуть передбачити фіксацію початкової ціни, яка протягом виконання договору може змінюватися, за узгодженим партнерами методом. Така ціна називається плаваючою, тобто вона є, по суті, ринковою в момент виконання договору. Плаваюча ціна з наступною фіксацією в договорі не відображається. У цьому разі в розділі "Особливі умови поставки" вказуються точні способи визначення плаваючої ціни.

Загальний строк дії договору встановлюється договором. Договір поставки може бути укладений на один рік, на строк більше від одного року (довгостроковий договір) або на інший строк, установленій договором. Якщо договором поставки не встановлено його строк, договір уважається укладеним на один рік.

Сроки поставки товарів — це узгоджені контрагентами дати або періоди, коли товари повинні бути поставлені продавцями в установлені договором пункти. Періодом поставки товарів народного споживання є, як правило, місяць. Сторони можуть узгодити в договорі також іншу періодичність поставки (місяць,

декада, доба). Строки поставки товарів повинні забезпечувати ритмічність надходження товарів і безперебійність торгівлі ними. При їх установленні обов'язково враховуються фізико-хімічні властивості товарів, які визначають строки реалізації товарів. Якщо договором поставки не встановлені строки поставки окремих партій товару (періоди поставки), товар поставляється рівномірними партіями щомісяця.

Вимоги до тарти упаковки можуть викладатись у тексті договору або посиланням на відповідні стандарти чи технічних умов (ТУ), а порядок повернення тарти зазначається в договорі.

У разі, коли при поставці товарів необхідно їх упаковувати і маркувати, в договорі робиться застереження щодо виду і характеру упакування, її якості, розмірів і способів оплати, а також нанесення на упаковку маркування. До упаковки ставляться загальні і спеціальні вимоги. Відповідно до загальних вимог упаковка повинна забезпечувати збереження вантажів за вибраного способу транспортування. У договорі передбачається відповідальність постачальника за поставку продукції в упаковці, що не відповідає умовам поставки. Одержані товари в пошкоджений упаковці, покупець складає комерційний акт, згідно з яким постачальник повинен відшкодувати покупцеві збитки. Інколи пошкодження упаковки прирівнюється до порушення якості товарів.

В обов'язки постачальника входить також маркування товарів. Зміст маркування узгоджується партнерами і зазначається в договорі. При цьому виходять з того, що в комерційній діяльності маркування товарів має:

- бути джерелом товаросупроводжувальної інформації (реквізити покупця, номер договору, номер місця, кількість місць у партії тощо);
- вказувати транспортним організаціям на правила поводження з вантажем;
- попереджувати про небезпеку у випадку неправильного поводження з вантажем.

Покупець відповідно до встановленого договором порядку й у строк зобов'язаний повернути постачальникові багаторазову тару або упаковку, в якій

надійшов товарі Інша тара чи упаковка повертаються постачальникові лише в установлених договором випадках.

Порядок відвантаження, доставки і здавання товарів також повинні бути передбачені під час укладення договору. Доставка товарів здійснюється, як правило, постачальником через відвантаження їх транспортом і на умовах, установлених договором. Якщо в договорі не встановлено, яким видом транспорту або на яких умовах здійснюється доставка товарів, право вибору виду транспорту або визначення умов доставки товару належить постачальникові, якщо інше не встановлено законом, не випливає зі звичаїв ділового обороту або суті зобов'язання.

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. Слід також ураховувати те, що 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.

Якщо відвантаження товарів здійснюється не покупцеві за договором, а названому ним товароодержувачу, який не має договірних відносин з постачальником за договором, то покупець має надіслати йому відвантажувальні рознарядки, копії яких направляються одержувачам товарів.

Відвантажувальна рознарядка — це розпорядчий документ, в якому покупець за договором вказує своєму постачальнику, кому конкретно і за якою адресою, в які строки, в яких кількості й асортименті він має відвантажувати закуплений покупцем товар.

Порядок і строки подання рознарядок передбачаються в договорі. Якщо строк направлення відвантажу вальної рознарядки не встановлено договором, рознарядка надсилається постачальникові не пізніше ніж за тридцять днів до настання періоду поставки. Ненадання покупцем відвантажу вальної рознарядки

в установлений строк дає постачальникові право відмовитися від договору поставки або вимагати від покупця оплати товару.

У договорі повинно передбачатися приймання товарів за кількістю і якістю як попереднє, так і остаточне. Попереднє приймання має на мсті 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.

В умовах важкого фінансового стану більшості підприємств надзвичайно важливе значення має вибір порядку розрахунків за товари. Розрахунки між підприємствами здійснюються, як правило, в безготівковому порядку через банк способом перерахування грошей з рахунка покупця на рахунок постачальника. В окремих випадках оплата за товари може здійснюватися готівкою. За безготівкових розрахунків найчастіше використовуються платіжні доручення, акредитиви та чеки. За згодою сторін можуть також проводитися заліки взаємних заборгованостей, які можуть здійснюватися і без участі банків (бартерні операції).

У договорі може передбачатися часткова або повна передплата за товари. Санкції за невиконання сторонами своїх зобов'язань і відшкодування збитків. У цьому розділі договору визначаються розміри і максимальні суми штрафів при порушенні сторонами своїх конкретних зобов'язань. До постачальників застосовуються санкції при порушенні ними строків, умов поставки, якості товарів, упаковки, до покупців — за затримання платежів" несвоєчасне повернення тари. Так, за порушення строків виконання зобов'язання стягується неустойка в розмірі 8 % вартості товарів, по яких допущено прострочення виконання. У разі поставки товарів неналежної якості покупець (одержувач) має право стягнути з виготовлювача (постачальника) штраф у розмірі 20 відсотків вартості неякісних (некомплектних) товарів.

У разі якщо точний розмір штрафних санкцій законом не визначено, санкції застосовуються в розмірі, передбаченому договором. При цьому розмір

санкцій може бути встановлено договором у відсотковому відношенні до суми невиконаної частини зобов'язання або в точно визначеній грошовій сумі, або у відсотковому відношенні до суми зобов'язання незалежно від ступеня його виконання, або у кратному розмірі до вартості товарів, (робіт, послуг).

Урегулювання спорів під час поставки товарів може бути здійснено двома способами: судовим або арбітражним. Способи врегулювання спорів мають бути відображені в договорі.

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

ПРАКТИЧНЕ ЗАВДАННЯ (12 балів)

Скласти типовий договір на закупівлю будь-якого товару або продукції.

Особливу увагу приділити основним атрибутиам договору та його умовам.