

Лекція 2.

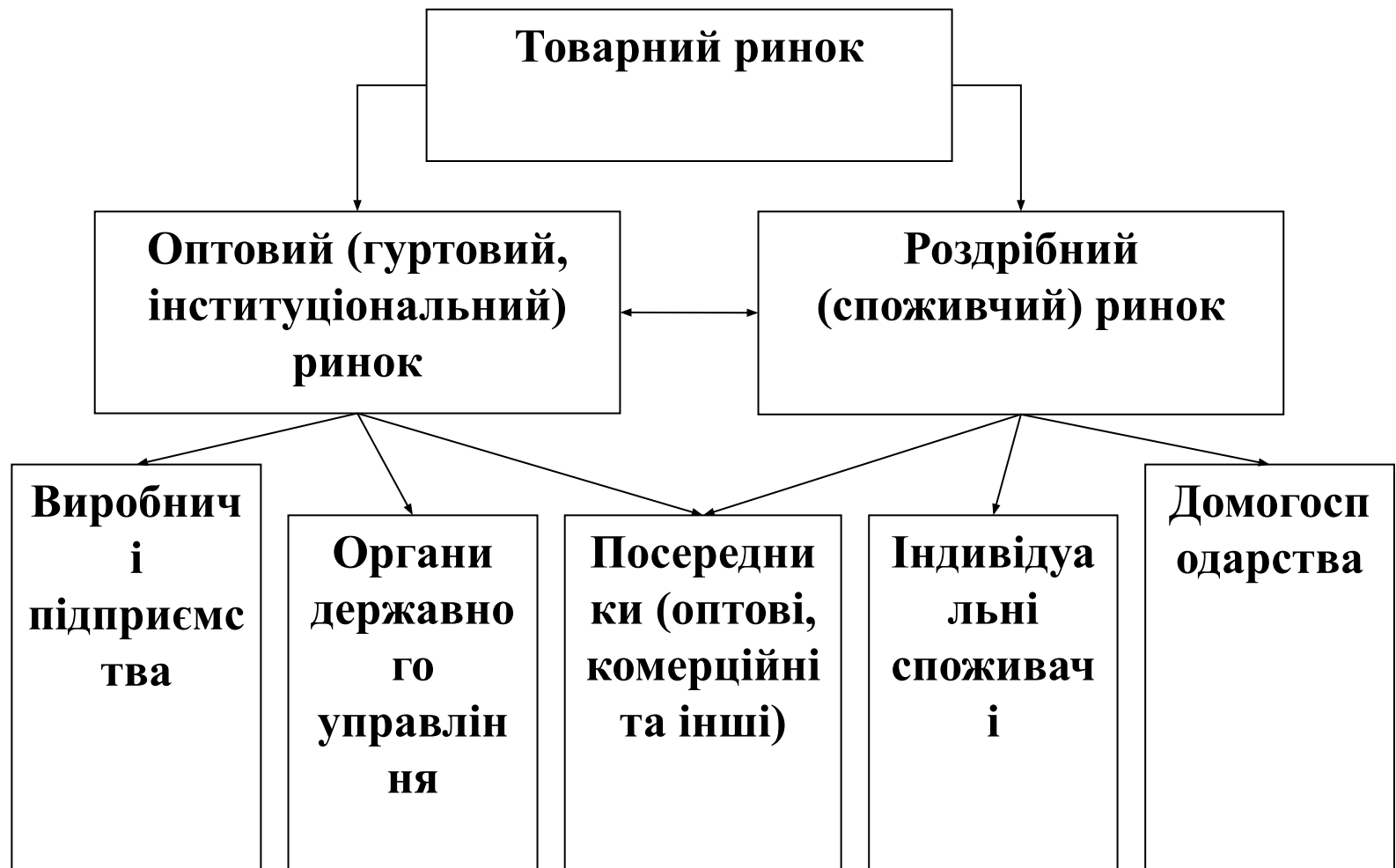
ІНФРАСТРУКТУРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОМЕРЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА ОПТОВОМУ РИНКУ. СИСТЕМА ЗВ'ЯЗКІВ НА ОПТОВОМУ РИНКУ ТА ЇХ ПРАВОВЕ РЕГУЛЮВАННЯ

- 1. Поняття та сутність оптового ринку.
- 2. Оптові торговельні підприємства та їх класифікація.
- 3. Інфраструктура оптового ринку.
- 4. Поняття та класифікація господарських зв'язків.
- 5. Сутність регулювання господарських зв'язків суб'єктів оптового ринку. Нормативні документи, що регулюють господарську діяльність суб'єктів оптового ринку.
- 6. Сутність, види і функції господарських договорів.

1. Поняття та сутність оптового ринку.

- **Товарний ринок** – це сфера товарного обміну, де діють відносини щодо купівлі-продажу товарів та здійснюється конкретна господарська діяльність, пов'язана з реалізацією товарів.

Оптовий ринок відокремлюється відповідно до обсягів продажу (поряд з роздрібним і дрібнооптовим).



Крім інтегруючої, оцінюючої, організаційної та регулюючої функцій, які тотожні функціям оптової торгівлі на макрорівні, оптовий ринок виконує такі функції:

- спонукання виробників товарів і послуг знижувати індивідуальні витрати виробництва порівняно із суспільно необхідними, підвищувати суспільну корисність товарів і послуг, їх якостей та споживчих властивостей;
- функція розвитку – стимулювання конкуренції між окремими підприємствами в межах країни чи регіонів;
- функція санації – очищення економічної системи від неефек-тивних і нежиттєздатних підприємств через механізм конкуренції;
- інформаційна функція – постійна наявність таких ринкових сигналів, як ціни, ставки за кредит тощо, за допомогою яких можна оперативно змінювати плани господарської діяльності.

Деякі функції негативно впливають на зміну окремих аспектів економічної системи, тобто є дисфункціональними:

- функція провокування та здійснення банкрутства – диференціація підприємств, неминучість банкрутства частини з них;
- функція породження монополістичних тенденцій в економіці;
- функція диспропорційності – нерівномірність у розвитку окремих підприємств, організацій, регіонів.
- антиекономічна функція – сприяння нарощуванню інфляційних процесів в економіці, поглибленню економічної кризи, зростанню кількості безробітних;
- антиекологічна функція - відсутність внутрішніх ринкових стимулів до збереження природних ресурсів;
- зниження платоспроможного попиту споживачів шляхом штучного підвищення цін, гіпертрофованої реклами тощо.

Учасники (суб'єкти) оптового ринку

Виробничі підприємства

Виробники продукції виробничо-технічного призначення

Виробники продукції споживчого призначення

Споживачі вихідної сировини і матеріалів

Комерційно-посередницькі формування

Оптові підприємства

Комерційні посередники

Роздрібні торгові підприємства

Посередники, зацікавлені в обігу товарів і послуг

Органи державного регулювання і соціального захисту

Органи державної влади

Органи соціального захисту населення

Колективні споживачі матеріальних благ



Основні характеристики ринку:

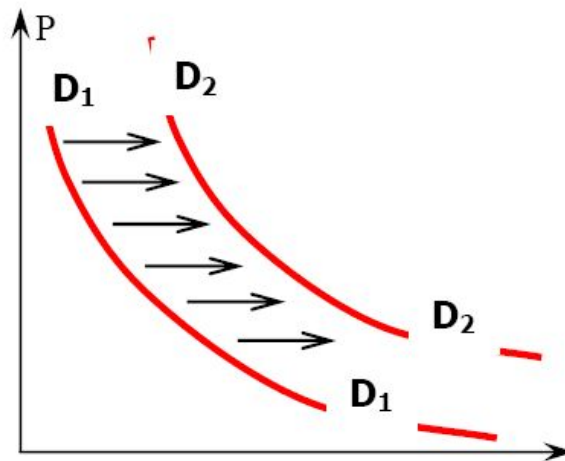
- ємність ринку ;
- еластичність попиту;
- загальний обсяг продаж;
- частка ринку окремих продавців.

Причини зміни обсягу попиту:

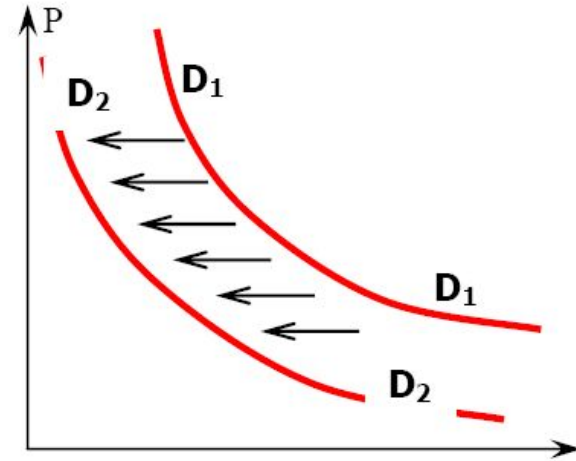
- **зміна нецінових детермінант попиту:**
 - смаки і переваги споживачів;
 - число покупців на ринку;
 - ціни на взаємозамінні і взаємодоповнюючі товари;
 - зміни в доході споживачів;
 - очікування майбутньої зміни цін і доходів.
- **зміна ціни товару (послуги).**

Вплив на попит змін грошового доходу:

- відносно більшості товарів підвищення доходу призводить до збільшення попиту. Товари, попит на які змінюється в прямій залежності від зміни грошового доходу, називають **нормальними товарами, чи товарами вищої категорії** (м'ясні продукти, фрукти, побутова техніка, модний одяг).

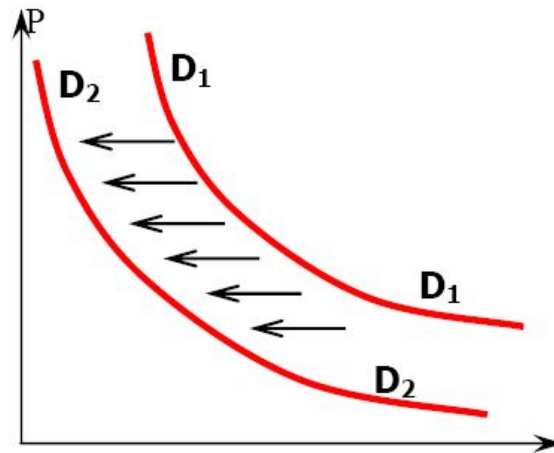


а – возрастание спроса на нормальное благо при увеличении доходов потребителей

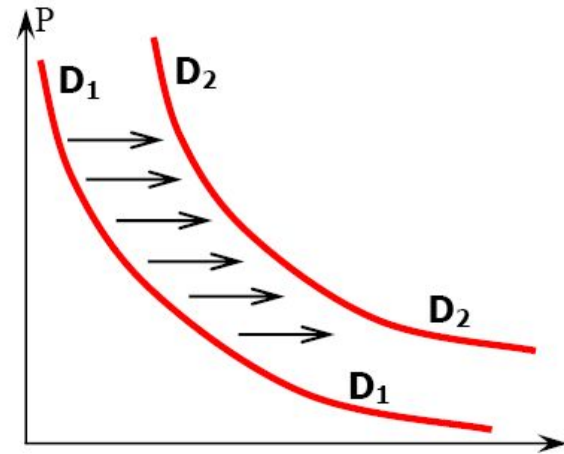


б – снижение спроса на нормальное благо при уменьшении доходов потребителей

- на деякі товари попит зменшується зі зростанням доходів споживачів. Товари, попит на які знижується із зростанням доходів, і збільшується зі зменшенням доходів, називаються **інферіорними товарами, або товарами нижчої категорії** (хліб , макаронні вироби , крупи , дешеві овочі (буряк , капуста , морква).



а – уменьшение спроса на товар низшей категории при увеличении доходов потребителей



б – увеличение спроса на товар низшей категории при уменьшении доходов потребителей



Перехресна еластичність попиту

- **Взаємозамінні товари** (субституты (от лат. *substitutio* - заміна) - це товари, здатні задовольняти одну й ту ж потребу незалежно один від одного (апельсини і мандарини; кофе і чай; рослинні і тваринні жири).
- Для товарів-субститутів збільшення ціни одного товару обумовлює зростання обсягу попиту на інший (парний) товар.
- **Взаємодоповнюючі товари** (комплементи (від лат. *complementum* — доповнення) - це товари, споживання одного з яких обов'язково вимагає споживання інших (автомобіль і бензин, скрипка і смичок).
- Для товарів - комплементів збільшення ціни одного товару супроводжується зменшенням обсягу попиту на інший парний товар.

Якщо ціна на
одиницю
продукції



то загальна
виручка фірми



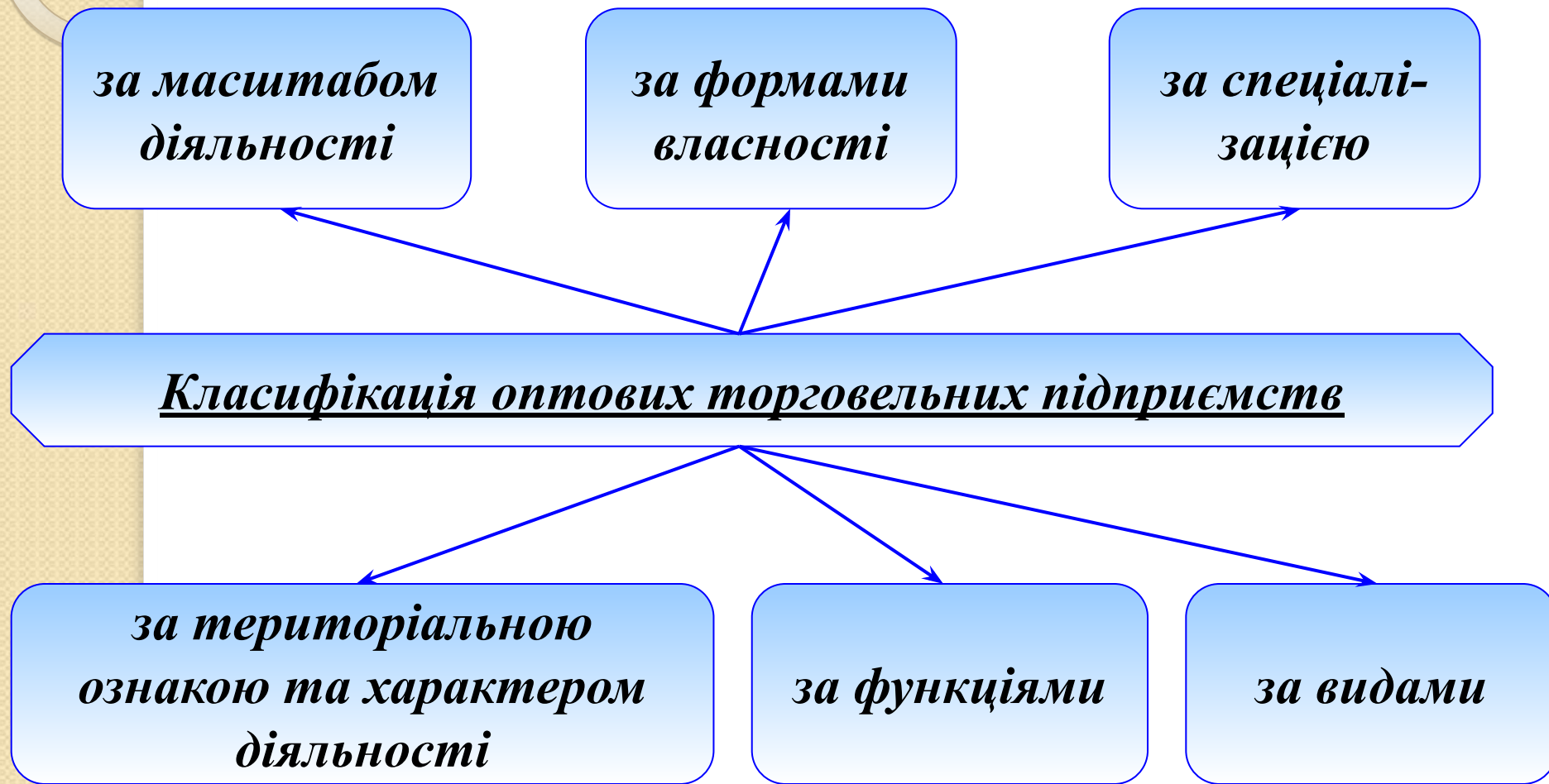
ВИСНОВОК:
ціна і виручка



Еластичний попит		Нееластичний попит	
знижується	зростає	знижується	зростає
зростає	знижується	знижується	зростає
ЗМІНЮЮТЬСЯ В протилежних напрямках		ЗМІНЮЮТЬСЯ В одному і тому ж напрямку	

- **Ефект Гіффена (парадокс Гіффена)** - підвищення ціни на окремі види товару призводить до підвищення на них попиту.
- Ефект Гіффена відноситься до реакції покупців на економічну чи політичну ситуацію і поширюється на товари першої необхідності (крупини, картопля, хліб, штучні жири, синтетичний одяг, дешеві овочі тощо).
- **Ефект Веблена (парадокс Веблена), або «снобістський ефект»** - явище збільшення попиту на статусний товар після зростання його ціни (покупці сприймають зниження ціни товару як сигнал про зниження його якості або престижності, а підвищення ціни, навпаки, робить товар більш привабливим).

2. Оптові торговельні підприємства та їх класифікація.



● **1) за масштабом діяльності:**

- міжнародного рівня;
- загальнонаціонального (міжрегіонального) рівня;
- регіонального рівня;
- локального рівня.

● **2) за формою власності:**

- державні та державно-корпоративні;
- комунальні та комунально-корпоративні;
- приватні.

● **3) за територіальною ознакою і характером діяльності:**

- підприємства, розташовані в районах виробництва (вихідні бази) ;
- підприємства, розташовані в районах споживання (торгові бази).

● **4) за спеціалізацією:**

- змішані;
- універсальні;
- спеціалізовані;
- вузькоспеціалізовані.

● **5) за функціями, які виконують підприємства оптової торгівлі:**

- підприємства з повним циклом обслуговування;
- підприємства з обмеженим циклом обслуговування.

6) за видами:

- - підприємства оптової торгівлі;
 - *незалежний оптовик;*
 - *дистриб'ютор;*
 - *дилер;*
 - *торговий дім;*
 - *оптовик-консигнант;*
 - *оптовик-організатор;*
 - *оптовик-посилторговець;*
 - *оптовик-комівояжер;*
 - *дрібнооптові магазини «cash&carry».*
- - брокери та агенти;
- - оптові відділення та контори;
 - *збутові відділення;*
 - *збутові контори;*
 - *закупівельні контори.*
- - спеціалізовані оптові організації.
 - *оптові нафтобази;*
 - *оптовики – покупці сільськогосподарської продукції;*
 - *оптовики-аукціоністи.*

3. Інфраструктура оптового ринку.

- **Ринкова інфраструктура** (лат. *infra* — «нижче» та лат. *structura* — «будова», «розміщення») - сукупність особливих інститутів, що виконують функції надання спеціалізованих послуг суб'єктам господарювання з метою створення для них нормальних умов для функціонування, найкращої реалізації їх інтересів та подальшої інтеграції у єдину економічну макросистему.
- **Інфраструктура оптового ринку** є складовою частиною інфраструктури товарного ринку і являє собою сукупність установ, підприємств, служб і комерційно-торговельних заходів, що створюють загальні умови для ефективного провадження процесу оптової реалізації товарів і послуг.
- **Функціональне призначення інфраструктури оптового ринку** - забезпечення нормального протікання основних комерційно-господарських операцій, притаманних для суб'єктів оптової діяльності.

Елементи інфраструктури оптового ринку за функціональним призначенням

основна

- товарні біржі;
- оптові ярмарки;
- виставки-продажі;
- оптові ринки;
- оптові аукціони;
- склади гарантійного зберігання.

загальна

- кредитна система і комерційні банки;
- система регулювання зайнятості населення;
- інформаційні технології і засоби ділової комунікації;
- транспорт;
- податкова система;
- митна система;
- система страхування;
- рекламні агентства;
- інформаційні агентства і ЗМІ;
- торгові палати;
- громадські об'єднання;
- професійні спілки;
- система вищої і середньої економічної освіти;
- консалтингові компанії тощо.

Особливості інфраструктури оптового ринку:

- не основний, підпорядкований, допоміжний характер;
- недоцільність самостійного функціонування поза межами оптового ринку;
- не може існувати без первинного її об'єкта - оптового обороту і сукупності суб'єктів, що його здійснюють.
- спрощує товаропросування від виробництва до споживача, прискорює товарооборотність, підвищує рівень сфери обміну;
- сприяє ефективності діяльності суб'єктів оптового ринку.

4. Поняття та класифікація господарських зв'язків.

Господарські зв'язки суб'єктів ринку –

це система економічних відносин розподілу, обміну і споживання, що виникають між учасниками просування товарів від виробництва до споживання.

Класифікація господарських зв'язків:

1) за характером і метою:

- **економічні** (мета - отримання максимального прибутку);
- **соціально спрямовані** (мета - забезпечення пріоритетності інтересів суспільства);

2) за структурою:

- **прості** - просування товарів від виробників до торговельних підприємств без участі посередників;
- **складні** - використання у взаєминах між виробником і роздрібними торговельними підприємствами послуг незалежних посередників;

3) за кількістю учасників:

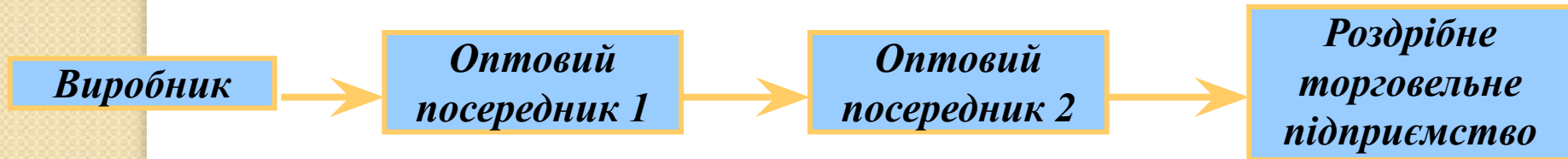
- **прямі** - взаємовідносини підприємств-виробників або виробничих об'єднань безпосередньо з торговельними підприємствами;
- **опосередковані** - господарські зв'язки, в яких беруть участь три і більше учасників.



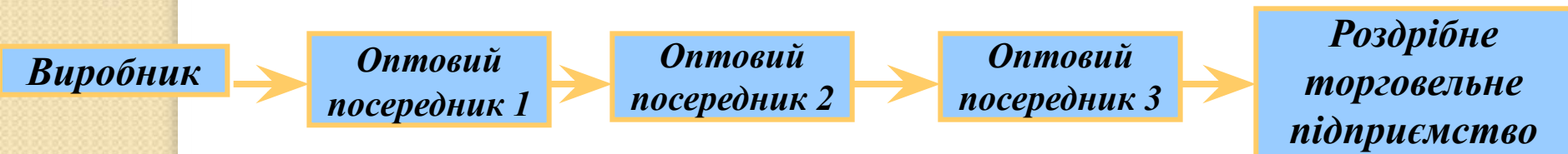
а) Простий прямий господарський зв'язок.



б) Складний опосередкований одноланковий господарський зв'язок.



в) Складний опосередкований дволанковий господарський зв'язок.



г) Складний опосередкований багатоланковий господарський зв'язок.

4) за рівнем регульованості:

- **під повним або частковим регулюванням з боку держави** (розміщення державного замовлення, застосування системи дотацій, обмеження цін);
- **вільний ринковий вибір** постачальників і покупців в умовах вільного ціноутворення.

5) за строком дії:

- **умовно-постійні** (строк дії більше року);
- **оперативні** (разові);

6) за відомчою підпорядкованістю:

- **міжсистемні** - взаємовідносини між підприємствами та організаціями, які належать різним міністерствам і відомствам;
- **внутрісистемні** - встановлюються між підприємствами одного міністерства чи відомства;

7) за формами укладання - господарські зв'язки, укладені шляхом підписання єдиного документа (договору, контракту, угоди), обміну телефонограмами, електронними листами тощо.

Елементи системи господарських зв'язків:

- 1. Вивчення та прогнозування попиту на товари**
- 2. Планування обсягу асортименту товарної пропозиції**
- 3. Пошук і вибір партнерів**
- 4. Економічне обґрунтування потреби в товарах**
- 5. Укладання господарських договорів та контроль за їх здійсненням**
- 6. Участь у розгляді і вирішенні питань організації, розміщення і спеціалізації виробництва, визначення обсягів асортименту, якості товарів, тари та упаковки**



7. Участь в роботі оптових ярмарок, товарних бірж та інших ринкових структур

8. Організація додаткових послуг, вибір форм і каналів збуту

9. Проведення рекламних заходів

10. Становлення оптимальних фінансових взаємовідносин

11. Застосування адміністративних правових норм та економічних санкцій між суб'єктами господарських зв'язків

Етапи здійснення господарського зв'язку



Принципи ефективності господарських зв'язків:

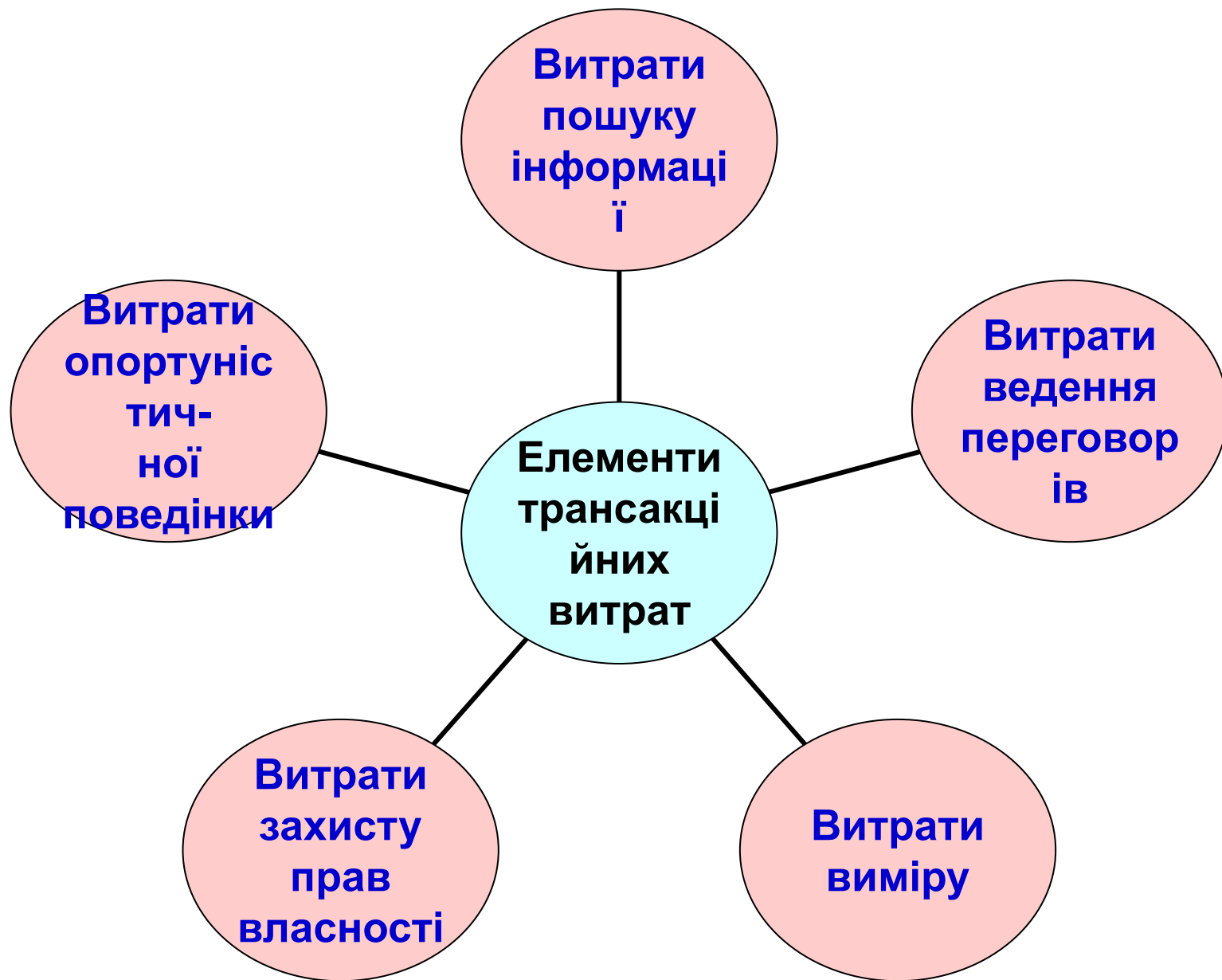
- цілеспрямована ділова і господарська співпраця;
- довіра і додержання ділової етики, дотримання законів і правових норм, ефективне формування і використання потенціалів підприємств (у тому числі інформаційного і комунікаційного);
- економічна взаємозацікавленість і взаємовигідність, уникнення або мінімізація потенційно неефективних витрат.

Ділові стосунки сприяють:

- запобіганню конфліктам інтересів і цілей учасників, уникненню взаємного нерозуміння;
- координації особистих, корпоративних і партнерських інтересів і цілей;
- формуванню особистої, корпоративної і партнерської відповідальності;
- спільному формуванню тенденцій стратегічного розвитку і аналізу їх наслідків;
- зниженню та ефективності трансакційних витрат;
- підвищенню ефективності господарських зв'язків;
- посиленню потенціалу підприємства, зміцненню його конкурентоспроможності і позиції в галузі (на ринку).



Трансакційні витрати - витрати, пов'язані із здійсненням угоди, пошуком інформації, веденням переговорів і укладенням контракту, контролем за дотриманням умов договору.



Елементи трансакційних витрат:

- **1. Витрати пошуку інформації** - витрати часу і ресурсів, необхідних для ведення пошуку, а також втрати, пов'язані з неповнотою і недосконалістю одержуваної інформації.
- **2. Витрати ведення переговорів** - відволікання значних коштів на проведення переговорів про умови обміну, на укладання та оформлення контрактів. Основний інструмент економії таких витрат - стандартні (типові) договори.

- **3. Недоліки виміру** - витрати на відповідну вимірювальну техніку, на проведення власне виміру, на здійснення заходів, що мають на меті убезпечити сторону від помилок вимірювання і втрати від цих помилок. Недоліки виміру зростають із підвищенням вимог до точності. Економія цих витрат через такі форми ділової практики, як гарантійний ремонт, фірмові ярлики, придбання партій товарів за зразками і т. д.
- **4. Витрати захисту прав власності** - витрати на утримання судів, арбітражу, державних органів, витрати часу і ресурсів, необхідних для відновлення порушених прав, а також втрати від ненадійного їх захисту.
- **5. Витрати опортуністичної поведінки** - витрати на контроль за дотриманням умов угоди і попередження опортунізму, тобто ухилення від виконання цих умов.

5. Сутність регулювання господарських зв'язків суб'єктів оптового ринку. Нормативні документи, що регулюють господарську діяльність суб'єктів оптового ринку.

Правове регулювання
господарських зв'язків - підтримання
необхідного балансу між інтересами
окремих суб'єктів господарювання й їх
об'єднань та інтересами суспільства в
цілому.

Правове регулювання господарських зв'язків

Прийняття вищим законодавчим
органом
найбільш важливих нормативних
регуляторних актів

Видання органами виконавчої
влади
підзаконних нормативних
регуляторних актів (постанов і т.ін)

Діяльність
господарського суду

Основні нормативні документи:

1. Цивільний кодекс України (затв. 16.01.2003 р. № 435-IV)
2. Господарський кодекс України (затв. 16.01.2003 р. № 436-IV)
3. Податковий кодекс від 02.12.2010 № 2755-VI
4. Положение о поставках продукции назначения (утв. постановлением СМ СССР 25.07.1988 р. № 888)
5. Положение о поставках товаров народного потребления (утв. постановлением СМ СССР 25.07.1988 р. № 888)

- 
6. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству (утв. постановлением Госарбитража при СМ СССР от 25.04.1966 г. N П-7)
 7. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству (утв. постановлением Госарбитража при СМ СССР от 15.06.1965 г. N П-6)
 8. Стандарти, інша обов'язкова для сторін нормативно-технічна документація;
 9. Інкотермс
 10. Договір поставки

- 
- **Господарське правопорушення** - це протиправна дія або бездіяльність суб'єкта господарських відносин, яка не відповідає вимогам норм господарського права, не узгоджується з юридичними обов'язками зазначеного суб'єкта, порушує суб'єктивні права іншого учасника відносин або третіх осіб.
 - Залежно від **юридичної підстави** (тобто які юридичні норми порушені) розрізняють:
 - - **договірні** правопорушення,
 - - **позадоговірні** правопорушення.

Договірні правопорушення

- **правопорушення на стадії виникнення договорів:**
 - порушення строків укладання договорів;
 - порушення процедури врегулювання розбіжностей, що виникають при їх укладанні;
 - порушення укладання договорів, що суперечать вимогам закону, цілям діяльності юридичної особи, або укладання договорів з метою, що суперечить інтересам держави і суспільства;

- 
- **порушення строків виконання договірних та інших господарських зобов'язань щодо поставки продукції та товарів, перевезення вантажів, виконання робіт та ін. Прострочення виконання зобов'язання призводить до сплати боржником визначеної законом чи договором неустойки, штрафу, пені;**

- 
- **порушення господарських зобов'язань щодо якості поставленої продукції (товарів), виконаних робіт, наданих послуг.**

Позадоговірні правопорушення

- **порушення законодавства про захист економічної конкуренції** (антиконкурентні узгоджені дії; зловживання монопольним (домінуючим) становищем;
- **антиконкурентні дії** органів влади, органів місцевого самоврядування, органів адміністративно-господарського управління та контролю;
- **порушення прав власника.**

6. Сутність, види і функції господарських договорів.

Економічні взаємовідносини господарюючих суб'єктів у сфері обігу оформляються у вигляді таких угод:

1) договори, спрямовані на передачу майна у власність, повне господарське володіння або оперативне управління;

2) договори, спрямовані на передачу майна в тимчасове володіння і користування (усі види договорів оренди, у тому числі лізінгові).

**Види угод за об'єктом майнових
правовідносин:**

- об'єкт угоди – товар.

Це договори купівлі-продажу та поставки.

- - *об'єкт угоди – робота.*

Це усі види договорів підряду (договір підряду на капітальне будівництво та договір підряду на виробництво, проектні і дослідні роботи) та договори на виконання науково-дослідних та експериментально-конструкторських робіт.

- - **об'єкт угоди – послуга.**

Це договори на надання господарських послуг і на розрахункове обслуговування банками – договір на перевезення вантажу; договір складського зберігання; договір на технічне обслуговування; договір про рекламу торговельного підприємства; договір банківського рахунку; договір банківського вкладу; договір позики (кредитний договір).

- - об'єкт угоди – інтелектуальна власність

Це договори на передачу результатів інтелектуальної діяльності (франчайзинг, ліцензійний договір про передачу ноу-хау, ліцензійний договір на товарний знак).

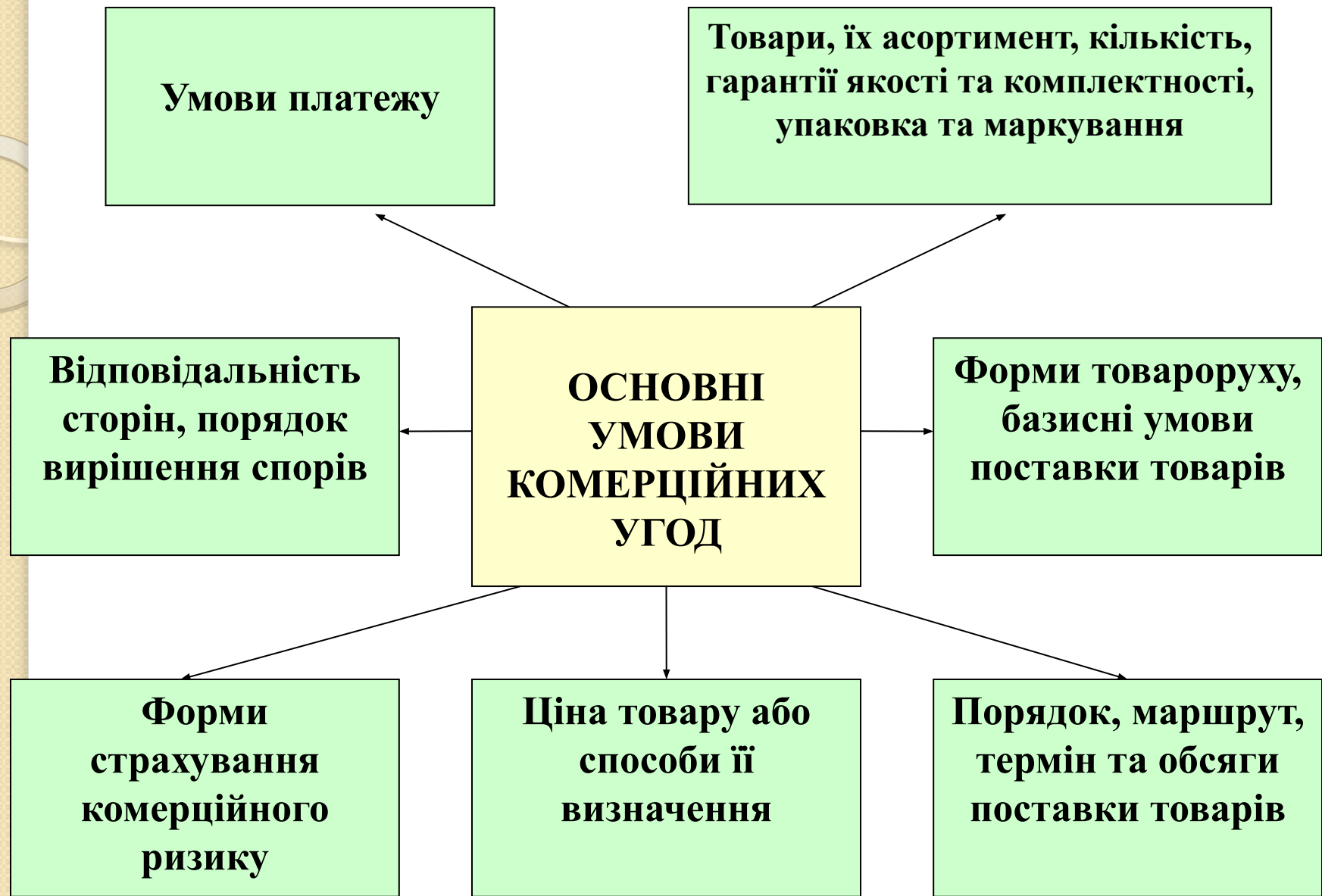


Доконтрактна робота – це комплекс операцій, пов'язаних з підготовкою та оформленням угоди.

Доконтрактна робота включає такі складові:

- вибір форм і методів роботи на конкретному ринку;
- проведення рекламної кампанії;
- підготовка і розсилка комерційних пропозицій та запитів;
- виявлення реального наміру осіб укласти договір, проведення комерційних переговорів;

- 
- вивчення можливостей суб'єктів у плані виробництва, закупівлі, реалізації товарів у необхідному обсязі та асортименті;
 - визначення ймовірного рівня цін, загальної суми витрат;
 - складання техніко-економічних характеристик виробів;
 - узгодження перспектив майбутнього співробітництва з потенційним контрагентом;
 - вивчення ринкової кон'юнктури.





За договором купівлі-продажу одна сторона (продавець) зобов'язується передати товар у власність іншої сторони (покупця), який в свою чергу, зобов'язується прийняти цей товар і сплатити за нього визначену грошову суму.

Він може укладатися не тільки між юридичними особами, а й між фізичними особами.



**1. Предмет
договору**

**2. Кількість
товару**

**3. Асортимент
товару**

4. Якість товару

**5. Комплектність
товару**

**ДОГОВІР
КУПІВЛІ-
ПРОДАЖ
У**

**6. Тара та
упаковка**

7. Ціна товару

8. Оплата товару

**9. Обов'язки
продавця**

**10. Обов'язки
покупця**

**11. Відповідаль-
ність сторін**



Договір поставки – найпоширеніший вид договору, що опосередковує товарообмін на внутрішньому та зовнішньому ринках.

За договором поставки постачальник (продавець), що здійснює підприємницьку діяльність, зобов'язується передати в обумовлений термін (або терміни) вироблені (або закуповувані) ним товари покупцеві для використання у підприємницькій діяльності або в інших цілях, не пов'язаних з особистим, сімейним і домашнім використанням.

Порівняно з договором купівлі-продажу договір поставки має певні особливості:

- між моментом укладання і моментом реального виконання існує певний **проміжок часу**;
- для поставки характерний **плановий характер** (строки поставки);
- у момент укладання договору товар поставальника (виробника) **може бути ще не вироблений**, тобто угода укладається під майбутній товар;
- сторонами в договорі поставки можуть бути **юридичні особи і громадяни-підприємці**;

- 
- предметом поставки є **товар, призначений для підприємницької або іншої господарської діяльності**, тоді як предметом купівлі-продажу може бути товар будь-якого призначення
 - укладається переважно в **письмовій формі**;
 - урегульований більш **детально**, тому краще відповідає інтересам підприємців.



1. Вступ

**2. Предмет
договору**

3. Ціна

**4. Якість, комплект-
ність товарів**

5. Тара і упакування

**6. Строки і порядок
поставки**

**ДОГОВІР
ПОСТА-
ЧАННЯ**

7. Умови платежу

**8. Термін дії
договору**

**9. Відповідальність
сторін**

**10. Форс-мажорні
обставини**

11. Інші умови

**12. Реквізити
сторін**

Поширені наслідки неврегулювання договорів поставки:

- неможливість отримати наперед оплачений товар,
- неможливість повернути кошти за недопоставлений товар,
- неможливість стягнення штрафу та пені зі сторони порушника договірних зобов'язань,
- неможливість замінити неякісний товар.

Основні завдання постачальника:

- спростити обов'язки постачальника щодо поставки товару, його післяпродажного обслуговування;
- у випадку порушення умов оплати покупцем забезпечити собі надійні важелі тиску на покупця шляхом нарахування штрафів, пені;
- здійснити вирішення справи в судовому порядку, отримати рішення суду і виконавчого документу швидко та дешево;
- перенести ризики загибелі товару з постачальника на покупця.

Основні завдання покупця:

- забезпечити вчасне отримання якісного та цілісного товару;
- отримати можливість "користуватись чужими грошами" (післяоплата, товарний кредит);
- у випадку порушення умов поставки забезпечити повне та швидке повернення грошей покупцю;
- уникнути санкцій за неоплату товару;
- домогтись відповідальності постачальника за поставку неякісного товару;
- у випадку порушення умов оплати покупцем зробити неможливим (або звести до мінімуму) стягнення з покупця штрафів, пені.

Різновиди договору поставки:

- договір про взаємні постачання продукції та товарів;
- договір контрактації.



За **договором про перевезення вантажу** транспортна організація (перевізник) зобов'язується доставити довірений їй відправником вантаж у пункт призначення і видати його уповноважений на одержання вантажу особі (одержувачу), а відправник зобов'язується сплатити за перевезення вантажу встановлену платню.

Укладання договору перевезення проводиться в порядку, встановленому транспортними статутами (кодексами).

- Однією із сторін **договору складського зберігання** є товарний склад, що зобов'язується за винагороду зберігати товари, передані йому товаровласником, і повернути ці товар в цілості.



Між торговельними підприємствами і сервісними організаціями може бути укладений договір на технічне обслуговування торговельного обладнання.

- 
- За **договором банківського рахунку** банк зобов'язується зберігати кошти на рахунку клієнта, зараховувати на цей рахунок суми, що надходять, виконувати розпорядження клієнта про їх перерахування, видачу, проведення інших банківських операцій, передбачених законодавчими актами, банківськими правилами і договором.

- **Договір оренди** є договором майнового винаймання, за яким орендодавець надає орендарю майно за плату в тимчасове володіння і користування або тимчасове користування. В оренду можуть бути передані земельні ділянки, будинки, споруди, устаткування, транспортні засоби тощо.

Відповідальність при невиконанні або неналежному виконанні договірних зобов'язань

Штраф встановлюється у відсотковому вимірі або певній грошовій сумі за невиконання або неналежне виконання того або іншого договірного зобов'язання.

Неустойка (одноразовий платіж) стягується з постачальника за прострочення постачання або недопоставку товарів у відсотковому вираженні до вартості не поставлених в строк товарів за окремими найменуваннями асортименту.

Пеня – неустойка, що зростає, нараховується за прострочення виконання зобов'язань .

Особливості укладання договору поставки.

У відповідності до ст. 628 ЦКУ договір є укладеним, якщо сторони в належній формі досягли згоди з усіх істотних умов договору.

Істотні умови договору поставки (ст. 180 ГКУ):

- предмет,
- ціна,
- строк договору.

- ***Предметом*** договору (п.4 ст. 180 ГКУ) є узгоджені сторонами умови про найменування (номенклатуру, асортимент) та кількість продукції (робіт, послуг), а також вимоги до їх якості.

- Найменування , номенклатура та кількість продукції може визначатись в договорі зразу

наприклад: *"...точильний станок марки "Витязь"ЗМ-54 у кількості 1 штука, іменований надалі - "продукція"..."*

- вказуватись у додатках та специфікаціях до договору (цей спосіб зручний при багаторазовій поставці)

наприклад: *"...комплектуючі вироби, надалі - "продукція", згідно Специфікацій, що є невід'ємною частиною цього договору... "*.

- **Ціна** договору поставки ГКУ не врегульована, тому за правилом п.6 ст.265 ГКУ до відносин які не регулює ГКУ застосовуються відповідні норми купівлі-продажу.
- З загальним правилом (ст. 632 ЦКУ та ст. 180 ГКУ) ціна в договорі встановлюється за домовленістю сторін. Зміна ціни після укладення договору допускається лише у випадках і на умовах, встановлених договором або законом.

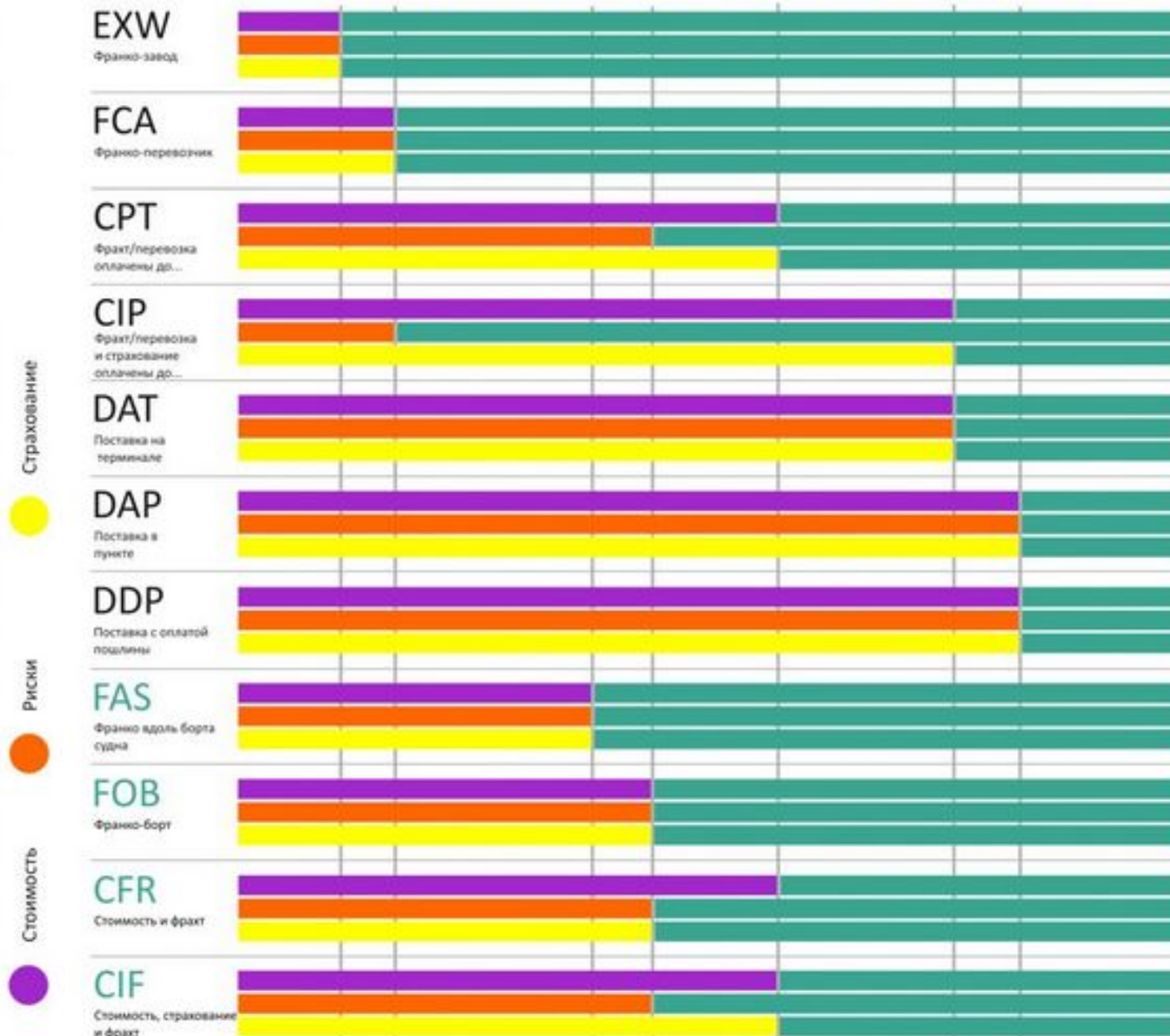
- 
- Ціна договору складається із сумарної ціни товару, що підлягає поставці на підставі цього договору.
 - Ціна в договорі, який не є зовнішньо-економічним контрактом, зазначається в національній валюті України – гривні.
 - Якщо при укладенні договору неможливо встановити його ціну, можна послатися на документи, які при поставці кожної партії товару додаватимуться до договору як його невід'ємні частини та кожного разу фіксуватимуть ціну товару.

- 
- Виходячи з положень ГКУ договір поставки може бути укладений на будь-який ***строк***.
 - Якщо в договорі строк його дії не визначений, він вважається укладеним на один рік.

- 
- Варто відрізняти строк дії договору і строк поставки продукції та оплати за неї.
 - Строк поставки продукції здебільшого вказується в специфікаціях на конкретну партію продукції, проте продукція може поставлятись і у встановленому сторонами порядку: що першого числа місяця, щоквартально, подекадно, щорічно.

Умови поставки:

- строки поставки, які встановлюються сторонами з урахуванням необхідності ритмічного та безперебійного постачання товарів і,
- базис поставки, який згідно зі ч. 4 ст. 265 ГК України, може бути викладений сторонами відповідно до вимог Міжнародних правил інтерпретації комерційних термінів "ІНКОТЕРМС"



- 
- *Умови поставки* регулюють додаткові витрати по придбанню продукції (його доставці, охороні, страхуванні, зберіганні на складах, розмитненні).
 - Встановлюють момент переходу права власності на продукцію.
 - Встановлюють відповідальність за випадкове пошкодження/знищення товару.



В договорі ці умови вказуються
наступним чином:

- *"Поставка товару здійснюється на умовах EXW – м. Луганськ, вул. Остапа Вишні 8, відповідно до Міжнародних правил Інкотермс 2010."*

Інші умови для узгодження:

- умови здійснення розрахунків, які встановлюють вид оплати товару (попередня оплата чи продаж товару в кредит з відстроченням або з розстроченням платежу)
- форму розрахунків (готівкова або безготівкова)
- умови прийому-передачі товару (П-6, П-7)
- умови про відповідальність
- форс-мажорні обставини
- порядок досудового врегулювання можливих спорів.



Зміна і розривання договору можливі за згодою сторін, якщо інше не передбачено ГКУ, іншими законами або договором.

На вимогу однієї зі сторін договір може бути змінено або розірвано за рішенням суду тільки в таких випадках:

- у разі істотного порушення договору іншою стороною;
- у деяких випадках, передбачених іншими законами або договором.

- 
- Істотним визнається порушення договору однієї зі сторін, що тягне для іншої сторони такий збиток, у результаті якого вона значною мірою втрачає те, на що була вправі розраховувати під час укладання договору.
 - Підставою для зміни або розірвання договору є також істотна зміна обставин, з яких сторони виходили під час укладання договору, якщо інше не передбачено договором або не спливає з його сутності.
 - Зміна обставин визнається істотною, коли вони змінилися настільки, що якби сторони могли не передбачати, договір взагалі не був би укладений (або укладений на зовсім інших умовах).

Істотні порушення договору
постачання постачальником:

Істотні порушення договору
постачання покупцем:

Постачання товарів
неналежної якості з
недоліками, які не можуть
бути усунуті в прийнятий
для покупця термін

Багаторазове порушення
термінів оплати товарів

Кількаразове порушення
термінів постачання
товарів

Багаторазове неприйняття
товарів

- 
- Договір поставки вважається зміненим або розірваним з моменту одержання однією стороною повідомлення від іншої сторони про однобічну відмову від виконання договору повністю або частково, якщо іншого терміну розірвання або зміни договору не передбачено у повідомленні або не визначено угодою сторін.
 - Зміна, розірвання або продовження терміну дії договору оформлюється додатковою угодою, що узгоджується сторонами, або шляхом обміну листами, теле-, телетайпо-, телефоно- і радіограмами.

ДОГОВІР ПОСТАВКИ № _____

"_____" 200_ р.

Товариство з обмеженою відповідальністю „Торгова група „МАРТЕКС“, іменоване надалі **ПОСТАЧАЛЬНИК**, який має статус платника податку на прибуток на загальних умовах, поребачених Законом України „Про оподаткування прибутку підприємств“, в особі комерційного представника Глазів О.В., який діє на підставі Довіреності від 04.11.00 р. № 44, з однієї сторони та _____, який діє на підставі статуту, з іншого боку, надалі призначеному атакувані „Сторони, іменовані окремо Сторона, укладяє цей договір про міжбанківський.

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ

1.1. Постачальник зобов'язується поребачити у власність Покупця, а Покупця зобов'язується прийняти та сплатити продукцію, іменовану у подальшому Товар у кількості, асортименті, по ціні та в строки відповідно до умов даного договору та Додаткам до нього, які є невід'ємною частиною Договору, які іншуються Специфікацією.

2. ЗАГАЛЬНІ ПОЛОЖЕННЯ

2.1. Кількість, асортимент та ціна Товару на кожну окрему партію замовлення у відповідній Специфікації. Специфікація складається у письмовій формі, підписується уповноваженими представниками Сторін, є невід'ємною частиною даного Договору. Кожна наступна Специфікація не відміняє та не призупиняє дію попередньої Специфікації ні в цілому, ні в частині, якщо тільки в ній не зазначено інше.

3. КІЛЬКІСТЬ ТА ЯКІСТЬ ТОВАРУ

3.1. Якість Товару, повинна відповідати стандартам і Додаткам, що діють в Україні на момент постачання, відповідати сертифікату якості заводсько-виробничого.

3.2. За наявності Покупця Постачальник надіє сертифікати якості на кожну партію Товару.

3.3. Кількість Товару, що постачається, вимірюється у відповідній Специфікації. Сторони дійшли згоди про те, що дозволяється відхилення Товару з поребаченим кількості, узгодженої Сторонами. В цьому випадку Покупця зобов'язаний прийняти та сплатити заборговану кількість Товару згідно умов оплати, що вказані у відповідній Специфікації.

4. ЦІНА ТА ЗАГАЛЬНА СУМА ДОГОВОРУ

4.1. Ціна на Товар встановлюється у Специфікації, які є невід'ємною частиною договору. Якщо Сторони протягом терміну дії Договору дозволяють поребачати строки поставки Товару на наступній період, в разі чого він будуть встановлені ціни.

4.2. Ціна кожного поставку Товару на склад Покупця, уключаючи та зберігання, якщо інше не зазначено у відповідній Специфікації.

4.3. Загальна сума Договору складає суму всіх Специфікацій до нього.

4.4. Ціна з нарахуванням у період, який вказаний у Специфікації. На момент оплати ціна кожної партії Товару має бути відрахована в повноті від офіційного курсу валют до гривні, виходячи з базових умов зазначених у Специфікації.

5. УМОВИ ОПЛАТИ

5.1. При здійсненні розрахунків по Договору, Покупця сплачує попередню 100% від загальної вартості Товару на протязі 3-х банківських днів з моменту виставлення рахунку.

5.2. Покупця зобов'язаний повідомити Постачальника про здійснення платежу на наступний день з моменту списання грошових коштів з рахунку Покупця, з додатком копії платіжного доручення. При цьому платіжне доручення повинно містити примовчанню платіж, номер та дату Специфікації, згідно з якою здійснюється платіж.

5.3. У випадку відхилення кількості відхиленням Товару (п. 3.3. Договору) Сторони, на протязі п'яти банківських днів з моменту відхилення, провадять остаточну звірку відхиленої кількості Товару та здійснюють відповідні розрахунки.

6. УМОВИ ПОСТАЧАННЯ

6.1. Покупця одержує Товар після підписання з Постачальником цього Договору. Право власності на Товар переходить до Покупця з момент одержання ним Товару і супроводжуваних документів.

6.2. Умови постачання Товару вимірюються у відповідній Специфікації на окрему поставку Товару.

6.3. Термін постачання партії Товару наведено в Специфікації до цього Договору.

6.4. У разі відсутності можливості своєчасного постачання товару згідно строки вказані у Специфікації до цього Договору, Постачальник зобов'язаний у відповідній строк письмово повідомити Покупця. У разі своєчасного надання повідомлення до Постачальника не застосовуються штрафні санкції згідно п. 3.3. цього Договору.

6.5. Покупця для отримання Товару зобов'язаний надати Постачальнику доручення про право на отримання товарно-матеріальних цінностей, для отримання Товару.

6.6. Постачальник зобов'язаний надати Покупцю наступні документи: рахунок, податкову накладну, накладну на поребачу Товару, товарно-транспортну накладну.

6.7. У випадку порушення Покупцем строку оплати по Договору, Постачальник має право призупинити відхиленням Товару. Постачальник звільняється від зобов'язання по виконанню умов Договору у частині подальшої поставки Товару при відсутності підтвердження про можливість виконання умов Договору зі сторони Покупця.

7. ПРИЙМАННЯ ТОВАРУ ПО КІЛЬКОСТІ ТА ЯКОСТІ

7.1. Прийомка Товару по кількості і якості проводиться Покупцем у момент одержання його від Постачальника. Покупця зобов'язаний поребачити інформацію, цілісність тари, пломб на ній (якщо вони присутні), а також відсутність ознак ушкодження і пошкодження Товару й у випадку його відхилення негайно, до записання прийому, письмово заявити Постачальнику. При відсутності такої заяви Товар вважається прийнятим Покупцем.

7.2. Акт про схвалення наділений Товару повинний бути складений відповідно до згідно вимог інструкції № П-7 „Про порядок прийняття продукції виробничо-технічного призначення і товарів народного споживання по якості“. Акт складається при

участі представників Постачальника або представників Торгово-промислової палати України. Представник Постачальника зобов'язаний прийняти на протязі 5 днів з моменту повідомлення про відхилення браку.

7.3. Претензія в якості або кількості Товару згідно цього Договору може бути подана Постачальнику на протязі 20 (двадцяти) календарних днів з моменту відхиленням Товару. По закінченню зазначеного терміну жодні претензії не приймаються. Датою відхиленням вважатиметься дата вказана у товарно-транспортній накладній.

7.4. Обфрмування жалобних претензійних може покласти бути підтверджені розслідуванням актом, складеним представниками Сторін, або за участю представників Торгово-промислової палати України, без яких заявка претензії не розглядається. Подана претензія по кількості та якості Товару повинна здійснюватися у відхилення з діючим на території України законом давності з урахуванням вимог, вказаних у цьому Договорі.

7.5. Претензія по якості може бути заявлена Покупцем, при умові відсутності прийомки та зберігання Товару вимогам стандартам, діючим для даного виду Товару.

8. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН

8.1. Сторони несуть повну матеріальну відповідальність за виконанням або невиконанням зобов'язання за цим договором, включаючи відшкодування збитків, повсякчас виконанням сторонами і сплату штрафних санкцій.

8.2. У випадку порушення Покупцем термінів оплати, відхилення до умов цього Договору він сплачує Постачальнику штрафну неустойку у вигляді пені у розмірі п'яти відсотків облікової ставки НБУ від невиконаної оплатної суми заборгованості, включаючи суму відсотків по товарному кредиту, за кожний день прострочення оплати, за весь період прострочення пені.

8.3. У випадку порушення Постачальником термінів постачання відхилення до умов цього Договору він сплачує Покупцю пеню у розмірі п'яти відсотків облікової ставки НБУ від вартості невиконаних зобов'язань за кожний день прострочення виконання зобов'язань.

8.4. Сплата штрафних санкцій у разі пені не звільняє жодну сторону від зобов'язання по відшкодуванню збитків і виконання зобов'язань за цим договором.

9. СУПЕРЕЧКИ ТА РОЗВІЖНОСТІ

9.1. Всі розбіжності, що виникають у зв'язку з цим Угодою, вирішуються за допомогою торговельних Сторін.

9.2. У випадку якщо сторони не дійдуть згоди по суперечкам питанням, то вони підлягають розгляду у Господарському суді, згідно діючого законодавства України.

9.3. Спори по кількості та якості відхиленням Товару порозуміються до господарського суду з урахуванням умов даного розуміються спору, поребаченого цим Договором.

10. ОБСТАВИНИ НЕПЕРЕОРОНО СІЛИ

10.1. У випадку наявності обставин, що викликають повну контроль сторін (обставин непереборної сили), які сторонами не могли бути поребачені і ухвалені, або з технічних, технічних аварій, військових дій, страйку (прім персоналу сторін) зй у разі, - сторонами, що підлягає від цих умов обставин, звільняється від відповідальності за виконання зобов'язань по договору.

10.2. За наявності обставин, що вказані в пункті 10.1 цього договору, сторона, для якої вони виникли, повинна в триденний термін безумовно заступитися способом повідомити другу сторону про наявність таких обставин з подальшим підтвердженням факту існування обставин непереборної сили до діючого територіального органу Торгово-Промислової Палати України.

10.3. Не повідомлення або невиконання повідомлення звільняє сторону Сторону права поспішити на вищевказані обставини не на підставу звільнення від відповідальності за невиконання зобов'язань по цьому Договору.

10.4. Існування обставин непереборної сили звільняє сторону, що підлягає від цих умов від відповідальності за виконання зобов'язань за цим Договором, але не звільняє від зобов'язання виконати свої зобов'язання.

11. ІНШІ УМОВИ

11.1. Договір набирає сили з моменту підписання сторонами і діє до 30 грудня 2006 р., а в частині розрахунків - до повного виконання Покупцем своїх зобов'язань за цим Договором.

11.2. Усі зміни і доповнення до цього договору дійсні лише в тому випадку, якщо вони здійснені у письмовій формі та підписані обома сторонами.

11.3. Цей договір складений у двох екземплярах, тілами оригіналів договорів мають рівну юридичну чинність.

11.4. Для договору може бути призначено за наявності згоди сторін.

11.5. У випадку ліквідації або розорення однієї зі сторін права і зобов'язання за договором у повному обсязі переходять до право наступника цієї сторони.

11.6. Додаткові угоди, Специфікації та інші письмові домовленості Сторін, оформлені у письмовому виді та порозуміються фактичного зв'язку, мають юридичну силу з подальшим порозуміються оригіналів документів були-мнені з особам на протязі 10 днів.

11.7. Жодна зі сторін не має права поребачити свої права та зобов'язання третій Стороні без письмової згоди іншої Сторони.

11.8. Сторони підтверджують, що на момент укладання Договору, вони є юридичними особами згідно діючого законодавства України, мають необхідні ліцензії, квоти та інші документи необхідні для здійснення господарської діяльності. Фізичні особи, які підписали цей Договір, та вказані в прейсбурі, наділені необхідними повноваженнями та не мають об'єктів з права по підписанню і виконанню Договору.

ЮРИДИЧНІ АДРЕСИ ТА РЕКВІЗИТИ СТОРІН:

ПОДАВЕЦЬ:

ТОВ „Торгова група „Мартекс“

40083, м. Дніпропетровськ, вул. Соборна 1
 а/р 24006001046419, а/БАН „Арбобан“, МФО 307123,
 ЄДРПОУ 33771647, ІПН 337716404613, № св-зд 03929885,
 Комерційний представник _____
 О. В. Глазів

ПОКУПЦЬ:

МФО _____
 ЄДРПОУ _____ ІПН _____
 Директор _____

ДОГОВІР ПОСТАВКИ № _____

м. Київ, Україна

«____» _____ 200__ року

Товариство з обмеженою відповідальністю «*****», що є платником податку на прибуток підприємства на загальних підставах (відповідно до п. 10.1 ст. 10 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємства»), а особи*****, який діє на підставі Статуту, майна - «Постачальник», з одного боку, та

Товариство з обмеженою відповідальністю «*****», що є платником податку на прибуток підприємства на загальних підставах (відповідно до п. 10.1 ст. 10 Закону України «Про оподаткування прибутку підприємства»), іменом майна «Покупець», а особи****, який діє на підставі****, з іншого боку, уклали цей договір про таке:

1. ПРЕДМЕТ ДОГОВОРУ

1.1. Постачальник зобов'язується поставити, а Покупець прийняти 2 сплатити товар - алімінієвий профіль, виробничого призначення для виробництва меблів, меблеву фурнітуру (наліт Товар) у кількості, якості 2 асортименті, зазначеному у специфікації (зазначити), що встановлюється Покупцем і є частиною цього Договору з моменту їх підписання повноваженими представниками Сторін.

1.2. Одноразово з підписанням цього Договору Постачальник погоджує з Покупцем і оформляє специфікації.

2. СУМА ДОГОВОРУ

2.1. Ціна однієї Товари (наліт) зазначена в специфікації чи інших аналогічних документах, що є невід'ємною частиною цього Договору.

2.2. Загальна вартість Договору визначається сумарною вартістю всіх виконаних Продавцем і сплатених Покупцем заповнених графіків дії Договору.

3. ЯКІСТЬ І КОМПЛЕКТНІСТЬ ТОВАРУ

3.1. Якість і комплектність Товари повинні відповідати державним стандартам, технічним умовам і наданим зразкам, технічна специфікація яких буде невід'ємною частиною цього Договору.

4. БАЗИСНІ УМОВИ ПОСТАВКИ

4.1. Поставка Товари здійснюється на умовах EXW у редакції ІНКОТЕРМС 2000 року.

5. ОБОВ'ЯЗКИ СТОРІН

5.1. Обов'язки Постачальника:

5.1.1. Поставити і передати Товар Покупцю чи вантажодержувачу в терміни, встановлені за домовленістю Сторін.

5.1.2. Надати усі витрати, прямо чи побічно пов'язані з поставкою Товари згідно з умовами розділу 4 цього Договору, до моменту підписання Сторонами акта прийому-передачі (випадок наявності чи оформлення інших аналогічних документів, що засвідчують факт поставок).

5.2. Зобов'язання Постачальника щодо термінів поставки, дотримання можливості, кількості і якості Товари визначаються виконанням з моменту оформлення Покупцем Товари і підписання акта прийому-передачі (чи інших документів згідно з п. 5.1.2) представниками Постачальника і Покупця.

5.3. Обов'язки Покупця:

5.3.1. За відсутності обґрунтованих претензій до Постачальника прийняти Товар протягом 3 (три) днів з моменту його повідомлення про надходження в місце доставки за кількістю, якістю 2 асортиментом, складати і підписати відповідні документи (акт прийому-передачі, накладну і т.д.).

5.3.2. Сплатити вартість Товари відповідно до умов розділу 6 цього Договору.

5.4. Право власності на куплений Товар переходить до Покупця з моменту підписання акта прийому-передачі (накладної на доставку товару).

6. ПОРЯДОК РОЗРАХУНКІВ

6.1. Покупець зобов'язаний сплатити Продавцю за поставленою Товари (за кожну окрему партію) згідно зі специфікацією, рахунками-фактурами товар на підписі 30 (тридцять) календарних днів (якщо інше не буде погоджено Сторонами додатково) з моменту отримання цієї партії у власність.

6.2. За цим Договором можливі будь-які форми розрахунків, що не заборонені чинним законодавством України. У кожному окремому випадку форми розрахунку погоджується Сторонами.

7. ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ СТОРІН

7.1. У випадку поставки Товари невідповідної якості Постачальник зобов'язаний без зволікання замінити невідповідний Товар новим.

7.2. При необґрунтованій відмові від прийому Товари Покупцем повністю відшкодує Постачальнику спроченої цим актом.

7.3. У випадку прострочення сплати за поставленою Товари Покупцем зобов'язаний сплатити на користь Продавця пеню у розмірі піввідсотка річної ставки НБУ, яка діє на момент прострочення, від несплатеної частини суми за кожний день такого прострочення.

7.4. Крім відповідальності, передбаченої пунктами 7.1, 7.2 та 7.3 Сторони несуть відповідальність, передбачену законодавством України.

8. ВИРІШЕННЯ СПОРІВ

8.1. Усі суперечки і розбіжності за цим Договором вирішуються шляхом переговорів.

8.2. У випадку якщо Сторони не виступають діяти згоди в порядку, передбаченому п. 8.1., впродовж 20 (двадцять) днів з моменту виникнення суперечки чи розбіжності за цим Договором або у зв'язку з цим вони мають бути передані на вирішення до господарського суду відповідно до законодавства України.

9. СТРОК ДІЇ ДОГОВОРУ

9.1. Договір набирає сили з дати його підписання уповноваженими представниками Сторін і діє до «____» _____ 200__ року, а в частині взаєморозрахунків - до їх повного і повного виконання (закінчення).

10. ІНШІ УМОВИ

10.1. Зміст і доповнення до цього Договору дійсні лише в тому випадку, якщо вони укладені в письмовій формі і підписані обома Сторонами.

10.2. Договір може бути достроково розірваний:

10.2.1. за згодою Сторін.

10.2.2. за рішенням компетентних органів відповідно до чинного законодавства України.

10.3. Взаємні Сторін, на урегульовані цим Договором, регулюються чинним законодавством України.

10.4. Цей Договір складений у двох примірниках, що мають однакову юридичну силу, - по одному для кожної Сторони.

11. РЕКВІЗИТИ І ПІДПИСИ СТОРІН

ПОКУПЦЬ

ПОСТАЧАЛЬНИК

Товариство з обмеженою відповідальністю

Товариство з обмеженою відповідальністю

«*****»

«*****»

м. _____, _____

м. _____, _____

п/р _____, МФО _____

п/р _____, МФО _____

код за ЄДРПОУ _____

код за ЄДРПОУ _____

ІПН № _____

ІПН № _____

Свідчення платінки ПДВ № _____

Свідчення платінки ПДВ № _____