СИБИРСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ

ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КООПЕРАЦИИ

Кафедра \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_коммерции\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

КУРСОВАЯ РАБОТА

 по дисциплине \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_«Коммерческая деятельность»\_\_\_\_\_\_\_\_\_

на тему:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Студента (ки) \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_курса

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (ФИО)

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (группа, шифр)

Руководитель\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

 (должность)

Якутск 2010

Содержание

Введение…………………………………………………………………………...3

1. Договорные отношения в торговле…………………………………………...6

1.1. Классификация договоров. Договоры, применяемые в торговле, их особенности………………………………………………………………………..61.2. Содержание договора поставки, порядок заключения и расторжения……………………………………………………………………...11

1.3. Особенности заключения договоров при прямых хозяйственных связях……………………………………………………………………………..13

2. Организация договорной работы на материалах ГУП ФАПК “Туймаада” магазина «Илин-Энэр»…………………………………………………………..16 2.1. Характеристика ГУП ФАПК “Туймаада” магазина «Илин-Энэр», его организационная структура……………………………………………………..16

2.2. Заключение договоров ГУП ФАПК “Туймаада” магазина «Илин-Энэр» и контроль за их исполнением……………………………………………………20

2.3. Анализ эффективности договорной работы ГУП ФАПК “Туймаада” магазина «Илин-Энэр»………………………………………………………..…25

3. Пути повышения экономической эффективности договоров поставки в ГУП ФАПК “Туймаада” магазина «Илин-Энэр».……………………………..27 Заключение……………………………………………………………………….29

Библиографический список……………………………………………………..32

# Приложение

Введение

Коммерческая деятельность представляет новое направление в работе предприятий, получившее развитие в связи с формированием рыночных отношений в экономической системе России, что в значительной мере определяет тот интерес, который проявляется к ней со стороны участников процесса производства товаров, поскольку этот интерес напрямую связан с возможностями работы предприятий и зачастую определяет дальнейшее его существование.

Договор представляет собой одно из самых уникальных правовых средств, в рамках которого интерес каждой стороны, может быть удовлетворён лишь посредством удовлетворения интереса другой стороны. Это и порождает общий интерес сторон в заключении договора и его надлежащем исполнении. Поэтому именно договор, основанный на взаимозаинтересованности сторон, способен обеспечить такую организованность, порядок и стабильность в экономическом обороте, которых нельзя добиться с помощью административно-правовых средств. Договор - это наиболее оперативное и гибкое средство связи между производителем и потребителем, изучения потребности и немедленного реагирования на них со стороны производства. В силу этого именно договорно-правовая форма способна обеспечить необходимый баланс между спросом и предложением, насытить рынок теми товарами, которыми нуждается потребитель. Эти и многие другие качества договора с неизбежностью обуславливают усиление его роли и расширение сферы применения по мере перехода к рыночной экономике.

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

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

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

В работе поставщиков товаров заводов, фабрик, мясокомбинатов, других предприятий перерабатывающей промышленности, оптовых торговых организаций и розничных магазинов, в частности, не соблюдаются договорные отношения между участниками коммерческой деятельности, имеет место большое количество торговых посредников, снижающих цену на товары у товаропроизводителей и существенно повышающих цены для конечных потребителей товаров и др.

В этой связи тема курсовой работы является актуальной.

Цель исследования состоит в том, чтобы на основе анализа эффективности договорной работы в ГУП ФАПК “Туймаада” магазине «Илин-Энэр» разработать основные направления по ее совершенствованию.

Задачами исследования курсовой работы определены:

В главе I – виды договоров применяемых в торговле, их особенности, содержания и порядки заключения.

В главе II – организация договорной работы в ГУП ФАПК “Туймаада” магазина «Илин-Энэр» и пути повышения экономической эффективности договоров поставки.

Объект исследования - договорные отношения производственных и торговых организаций - участников производственно-сбытовой системы, формирующие движение товара от производителя до конечного потребителя.

Работа состоит из 2-х частей: теоретической и практической. Объем работы составляет 30 листов.

1. Договорные отношения в торговле.
	1. Классификация договоров. Договоры, применяемые в торговле, их особенности

С принятием действующего Гражданского кодекса Российской Федерации введено большое количество новых видов договоров, в том числе используемых и при осуществлении коммерческой деятельности. Их принято классифицировать по следующим основаниям:

1. По распределению прав и обязанностей у договаривающихся сторон.

По этому признаку договоры подразделяют на односторонние, двухсторонние и многосторонние.

В односторонних договорах одна сторона имеет только права, другая – только обязанности. Это может быть, например, договор займа, при заключении которого заимодавец имеет право требовать возврата долга, а заемщик обязан вернуть взятую сумму.

При заключении двухстороннего договора каждая из сторон имеет по отношению друг к другу как права, так и обязанности. К ним относят большинство гражданско-правовых договоров.

В многосторонних договорах участвуют три или более сторон.

Для того чтобы договор был признан действительным, все стороны договора должны быть полностью право- и дееспособны.

1. По необходимости для заключения договора передать имущество в натуре различают реальные и консенсуальные договоры.

Для заключения реального договора, помимо достижения соглашения сторон по всем существенным условиям договора и придания ему соответствующей формы, по закону требуется выполнение каких-то конкретных действий. Так, договор займа считается заключенным с момента передачи заемщиком должнику денег или других предметов займа.

Большинство гражданско-правовых договоров являются консенсуальными, так как считаются заключенными при достижении сторонами соглашение по всем существенным условиям и после придания договорам надлежащей формы. Для вступления такого договора в силу более ничего не требуется. Права и обязанности у сторон возникают с момента его подписания.

1. По наличию встречного исполнения договоры делятся возмездные и безвозмездные.

К возмездным договорам относят договоры, по которым сторона должна получить плату или иное встречное предоставление за исполнение своих обязанностей. Возмездность в договоре может выражаться в передаче денег, вещей, предоставлении встречных услуг. К таким договорам относится договор купли-продажи, по которому одна сторона предоставляет товар, другая его оплачивает.

При заключении безвозмездного договора одна сторона обязуется предоставить что-либо другой стороне без получения от нее платы или иного встречного предоставления. Так, безвозмездным является договор дарения.

1. По форме совершения договоры делят на договоры, совершенные в устной и в письменной форме.

Устные договоры не фиксируются в письменной или иной определенной форме. К ним относят, например, договоры купли-продажи, заключенными гражданами между собой на сумму, не превышающую в десять раз установленной законом минимальный размер оплаты труда.

Договоры в письменной форме подразделяются на договоры в простой письменной форме и в письменной нотариальной форме.

В простой письменной форме заключается договоры: путем составления одного документа, подписанного сторонами;

Путем обмена документами посредством почтовой, телеграфной, телетайпной, телефонной, электронной или иной связи, которая позволяет достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору.

Эта форма договора обязательна при заключении договоров юридическими лицами между собой и с гражданами, а также гражданами между собой на сумму, превышающую не менее чем в десять раз установленный законом минимальный размер оплаты, а в случаях, предусмотренных законом, – независимо от суммы договора.

Для нотариального удостоверения договора требуется удостоверительная надпись нотариуса или другого должностного лица, имеющего право совершать такое нотариальное действие. Нотариальное удостоверение сделок необходимо в случаях, указанных в законе. Договору может быть также придана нотариальная форма по соглашению сторон.

Некоторые договоры (продажи предприятия, аренды предприятия и др.) в соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации подлежат государственной регистрации.

Индивидуальные предприниматели и юридические лица, публично осуществляющие уставную деятельность, не вправе отказать в заключении договора любому гражданину, обратившемуся с требованием об этом, на общих условиях и согласно установленному порядку. Таким образом, они не имеют права отказаться от заключения публичного договора при наличии возможности предоставить потребителю соответствующие товары, услуги, выполнить для него соответствующие работы. Публичным признается договор, заключенный коммерческой организацией и устанавливающий ее обязанности по продаже товаров. Выполнению работ или оказанию услуг, которые такая организация по характеру своей деятельности должна осуществлять в отношении каждого, кто к ней обратится.

В торговле основными видами договоров являются: договор купли-продажи, договор розничной купли-продажи, договор поставки, договор комиссии, договор консигнации, договор складского хранения товаров, договор аренды, договор на технические обслуживание торгового оборудования, договор на рекламу торгового предприятия, трудовой договор и др.

По договору купли-продажи одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), которая обязуется передать этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму. Он может заключаться не только между юридическими, но и физическими лицами. Являющимися индивидуальными предпринимателями.

Разновидностью договора купли продажи является договор розничной купли-продажи. По такому договору продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, обязуется передать покупателю товар, предназначенный для личного, семенного или домашнего пользования, не связанного с предпринимательской деятельностью.

Договор поставки называется договор, по которому поставщик или продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием. Он, как правило, заключается между производителями и оптовыми торговыми предприятиями, производителями и предприятия розничной торговли.

По договору комиссии одна сторона (комиссионер) обязуется по поручению другой стороны (комитента) за вознаграждение совершить одну или несколько сделок от своего имени, но за счет комитента. Он заключается на проведение посреднической сделки.

Разновидностью договора комиссии является договор консигнации, по которому консигнант поставляет товар на консигнационный склад консигнатора с целью демонстрации и продажи.

В нем, в отличие от договора комиссии, оговаривается срок консигнации, в течение которого товар должен быть продан.

Одной из сторон договора складского хранения является товарный склад (хранитель), который обязуется за вознаграждение хранить товары, переданные ему товаровладельцем (поклажедателем), и возвратить эти товары в сохранности. При этом в качестве предпринимательской деятельности хранение товаров и оказывающая услуги, связанные с хранением. Предметом такого договора должны являться только товары. Он обязательно заключается в письменной форме.

Договор аренды является договором имущественного найма, по которому арендодатель (наймодатель) обязуется предоставить арендатору (нанимателю) имущество за плату во временное владение и пользование или во временное пользование. В аренду могут быть переданы земельные участки, предприятия, здания, сооружения, оборудование, транспортные средства и др.

Между торговыми предприятиями и сервисными организациями может быть заключен договор на техническое обслуживание торгового оборудования. Поскольку контрольно-кассовое оборудование является инструментом контроля со стороны государства за денежным оборотом, то договор на техническое обслуживание контрольно-кассовых машин имеет свою специфику.

При заключении договора на рекламу торгового предприятия необходимо учитывать, что он должен отвечать не только требованиям Гражданского кодекса Российской Федерации, но и закону «О рекламе».

Трудовой договор (контракт) – это соглашение между работником и работодателем (физическим либо юридическим лицом), по которому работник обязуется выполнять работу по определенной специальности, квалификации или должности с подчинением внутреннему трудовому распорядку, а работодатель (физическое либо юридическое лицо) обязуется выплачивать работнику заработную плату и обеспечивать условия труда, предусмотренные законодательством о труде, коллективным договором и соглашением сторон. Они заключаются на неопределенный срок; на определенный срок не более пяти лет; на время выполнения определенной работы.

1.2 Содержание договора поставки, порядок заключения и расторжения

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

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

* Дата заключения договора;
* Полное наименование сторон, заключивших договор;
* Количество и ассортимент товаров, подлежащих поставке;
* Сроки исполнения;
* Порядок поставки товаров;
* Качество, комплектность, упаковка и маркировка иоваров;
* Цены и порядок расчетов;
* Имущественная ответственность.

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

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

В основе заключении договора лежит принцип свободного волеизъявления стороны, желающий заключить договор. Следовательно, для признания договора заключенным надлежащим образом, необходимо соответствие воли стороны и ее волеизъявления.

Процесс заключения договора состоит из следующих основных этапов:

1) направление одной стороной другой сторон оферты;

2) рассмотрение другой стороной оферты и ее акцепт;

3) получение стороной, направившей оферту, акцепта.

В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации офертой признается адресованное одному или нескольким конкретным лицам предложение, достаточно определенно выражающее намерение лица, сделавшего предложение, считать себя заключившим договор с адресатом. Которым предложение будет принято. Оферта должна содержать существенные условия договора.

Следовательно, для того чтобы предложение о заключении договора можно было признать офертой, оно должно отвечать следующим основным требованиям:

в нем должен быть указан адресат предложения (одного или несколько конкретных лиц);

оно должно содержать существенные условия договора;

предложение должно выражать намерение стороны, направившей оферту (оферента), связать себя договором в случае принятия адресатом оферты (акцептантом) данного предложения.

Оферта связывает направившее ее лицо с момента ее получения адресатом. С этого момента она является безотзывной, т. е. не может быть отозвана в течение срока, установленного для ее акцента, если иное не предусмотрено самой офертой либо не вытекает из существа предложения или обстановки, в которой оно было сделано. Если же извещение об отзыве оферты поступило ранее или одновременно с самой офертой, оферта считается неполученной.

1.3 Особенности заключения договоров при прямых хозяйственных связях.

Организация хозяйственных связей с поставщиками товаров занимает особое место среди инструментов коммерческой деятельности торгового предприятия, так как эта система представляет совокупность форм, методов и рычагов взаимодействия предприятия с потребителями продукции, выраженная в основной деятельности по формированию ассортимента товаров.

Все операции по организации торгово-оперативных процессов и управлению ими с целью достижения высокой экономической эффективности работы торгового предприятия связаны, прежде всего, с рациональной организацией хозяйственных связей с поставщиками товаров, которые способствуют планомерному развитию экономики, сбалансированности спроса и предложения, своевременной поставке продукции и товаров народного потребления покупателям. Поэтому на каждом торговом предприятии должна проводиться работа по изучению и поддержанию хозяйственных связей с поставщиками.

Торговые отношения между партнерами, регулируемые прямыми договорами на поставку продукции. Устанавливаться могут как самими участниками сделки, так и через посредников. Прямые хозяйственные связи в условиях дефицитности рынка и недостаточной развитости рыночной торговли служат элементом стабилизации экономики. Устойчивость прямых хозяйственных связей непосредственно связана с ценами, которые не должны ущемлять поставщика. По мере наполнения рынка привлекательность прямых хозяйственных связей, гарантирующих устойчивость производства, будет возрастать.

В настоящее время хозяйственные связи между поставщиками и покупателями товаров, коммерческие взаимоотношения между партнерами по договору поставки, обеспечение исполнения обязательств, договорные взаимоотношения регулируются в России Гражданским кодексом Российской Федерации, являющимися основным нормативно-правовым документом для регулирования коммерческих взаимоотношений по поставкам товаров, где излагаются общие положения договорного права, включающие понятия и условия договора, виды договоров в гражданских правоотношениях, порядок заключения договора, преддоговорные споры, изменение и расторжение договора и другие нормы договорного права.

При осуществлении сделок на поставку товаров торговому предприятию от поставщиков основным документом является договор, регламентирующий отношения партнеров.

Договор выполняет следующие функции:

* закрепляет юридически отношения между партнерами;
* устанавливает порядок и способы выполнения обязательств;
* предусматривает способы защиты обеспечения обязательств.

Рациональные хозяйственные связи являются условием динамичного развития экономики и сбалансированности спроса и предложения, способствует своевременной поставке продукции и товаров народного потребления покупателям.

Торговые предприятия устанавливают связи в основном с местными поставщиками и снабженческо-сбытовыми посредниками. Поставщиками импортных товаров чаще всего являются перекупщики товаров - или посредники, или частные фирмы. При таких связях снижаются издержки предприятий розничной торговли, так как товар ввозится поставщиком в магазин, и предприятие не несет транспортных расходов, а оплата производится по мере реализации товара.

Новые условия хозяйствования, развитие и углубление товарно-денежных отношений, полного хозрасчета и самофинансирования способствовали появлению нового типа организации коммерческих отношений между поставщиками и покупателями товаров, открыли широкий простор коммерческой инициативе, самостоятельности и предприимчивости торговых работников. Без этих качеств в современных условиях нельзя успешно осуществлять коммерческую работу.

1. Организация договорной работы в ГУП ФАПК “Туймаада” магазин «Илин-Энэр».
	1. Характеристика предприятия, его организационная структура.

 Объектом исследования является специализированный продовольственный магазин «Илин-Энэр», который состоит на балансе Государственного унитарного предприятия Финансовой агропромышленной компании «Туймаада» (далее ГУП ФАПК «Туймаада»), которая образована в соответствии с Указом Президента Республика Саха (Якутия) Николаевым М.Е. от 25 июля 1995 года № 1119.

ГУП ФАПК «Туймаада» является коммерческой организацией. Для достижения целей, предприятие осуществляет в установленном законодательством Российской Федерации и Республики Саха (Якутия) порядке следующие виды деятельности:

- снабженческо-сбытовая деятельность;

- оптовая и розничная торговля;

- заготовительная деятельность;

- финансирование целевых программ и проектов по развитию сельского хозяйства и социальной защите сельских жителей.

Магазин «Илин-Энэр» расположен по адресу: проспект Ленина,25.

Предметом деятельности магазина является:

- торгово-закупочная деятельность;

- розничная торговля товарами народного потребления, продукцией местных поставщиков и сельхозтоваропроизводителей;

- торгово-закупочные, посреднические операции и услуги;

- представление местных и отечественных фирм;

- занимается сбором предварительных заказов, организует выездную торговлю;

- а также осуществление других работ и оказание услуг, не запрещённых и не противоречащих действующему законодательству РФ.

 Магазин «Илин-Энэр» не является юридическим лицом, имеет специальный счёт в банке, вся выручка магазина поступает через компанию на данный счёт.

Магазин расположен на 1-м этаже каменного 9-ти этажного жилого дома в типовых помещениях. Водоснабжение, отопление, канализация централизованные. Освещение искусственное и естественное, вентиляция смешанная. Предприятие осуществляет свою деятельность на основании Устава, зарегистрированного Министром РС(Я) за № 311 от 08 июня 2009 года лицензии на право торговли алкогольной продукцией № 0000540 от 08 июня 2009 г. выданная Инспекцией РС(Я) по контролю за производством и оборотом алкогольной продукцией.(приложение 1)

Имеется санитарный паспорт объекта согласованный руководителем ТУ Роспотребнадзора по РС(Я) Протодьяконовым А.П. 2005 года и (приложение 2)

Организация работы магазина «Илин-Энэр» непосредственно связана с поставкой продукции сельхозтоваропроизводителей и перерабатывающих предприятий в счёт погашения кредиторской задолженности в аккумуляционный фонд. Данная структура является как бы объективно необходимым подразделением к формированию и исполнению средств фонда.

Финансирование и формирование оборотных средств производится компанией в виде денежных займов и натуральных кредитов на возвратной основе.

Общая площадь магазина составляет 540 кв. м., в том числе торговая площадь – 290 кв.м. Фасад, устройство здания выполнены в соответствии с архитектурно-градостроительными, противопожарными и санитарными правилами. Интерьер торгового зала соответствует эстетическим требованиям. Для удобства покупателей весь товар рационально размещён с учётом товарных групп на приставных горках с подсветкой, холодильных шкафах, ларях.

Магазин работает по методу самообслуживания и имеет два отдела работающих через прилавок (гастрономические товары, в/водочные изделия). В магазине также имеется киоск по продаже овощей и фруктов, и отдел бытовой химии на правах аренды.

Магазин «Илин-Энэр» работает без перерыва и выходных с 9.00 – 22.00 ч. Основной удельный вес в товарообороте, около 80% от общей выручки приходится на отдел самообслуживания. В среднем в день магазин посещают 1200 – 1500 человек. В магазине регулярно проводятся розыгрыши, лотереи, выставки – ярмарки для привлечения населения города.

Все вопросы по изучению спроса населения и рынка сбытов товаров, нахождение поставщиков, налаживание с ними рациональных связей решаются специалистами по сбыту ГУП ФАПК «Туймаада». Рекламно-информационная работа, организация торгового обслуживания, контроль за качеством товаров и т.д. осуществляется работниками торгового зала.

Организационная структура магазина «Илин-Энэр»

Рисунок 2.1.1

В магазине «Илин-Энэр» организационная структура – линейная (рисунок 2.1.1), т.е. распределение полномочий ведётся сверху вниз. Иерархический ранг имеет две ступени, т.е. два уровня управления. Первый уровень – управляющий магазина, второй уровень – администрация магазина: главный бухгалтер, 2 заведующих отделом, 2 товароведа и завхоз. Торговый отдел из них представляют заведующие отделами и товароведы. Общая численность работников магазина – 41 человек.

Вся коммерческая работа выполняется под руководством управляющего магазина с целью роста товарооборота, полного удовлетворения спроса населения, повышения культуры обслуживания и т.д. конечная цель – прибыль.

Для достижения рентабельности магазина проводятся следующие работы:

1. анализ выполнения товарооборота по отделам, выявление причин перевыполнения или невыполнения плановых заданий, в том числе вследствие хорошо или недостаточного товароснабжения;
2. общая оценка состояния торговли продуктами питания в районе деятельности;
3. оценка взаимоотношений с поставщиками и их работы по расширению ассортимента и улучшению качества товаров;
4. состояние товарных запасов в отделах и их соответствие нормативам;
5. оценка удовлетворения спроса населения на отдельные группы товаров, причины перебоев;
6. общая оценка состояния централизованного завоза товаров;
7. результаты проведения мероприятий по рекламе;
8. общая оценка состояния обслуживания покупателей и пути повышения культуры обслуживания;
9. сравнение выполнения плана товарооборота аналогичным периодам прошлого года или предшествующего квартала текущего года;

Магазин «Илин-Энэр» является одним из крупных центральных магазинов г. Якутска. В магазине работают 3 отдела: отдел самообслуживания, отдел вино-водочных изделий и бытовая химия.

Таким образом, магазин «Илин-Энэр» занимается торгово-закупочной деятельностью, розничной торговлей продукции местных поставщиков и сельхозтоваропроизводителей, осуществляет посреднические операции и услуги. В целом, магазин работает рентабельно и проводит работы по повышению рентабельности

* 1. Заключение договоров в ГУП ФАПК “Туймаада” магазине «Илин-Энэр» и контроль за их исполнением.

 В связи с огромным значением договоров в деятельности торговли возникает необходимость целенаправленного, постоянного управления договорной работой, которая ныне является самостоятельной функциональной подсистемой управления отраслью.

Принципами управления договорной работой являются:

* принципиальность, активность;
* осуществление договорной работы в строгом соответствии с требованиями законодательства;
* плановость, включающая разработку и выполнение планов договорной работы, определение точных заданий, сроков и ответственных за их выполнение;
* комплексность - учет взаимосвязи всех видов заключаемых договоров, всех служб и подразделений, участвующих в договорной работе;
* хозяйственный расчет, т. е. активное использование договоров для наиболее эффективного хозяйствования;
* привлечение широких масс трудящихся, участвующих, как в исполнении, так и в анализе, оценке “состояния” договорной работы.

 Важнейшей функцией договорной работы являются контроль и учет исполнения хозяйственных договоров, при которых необходимо активнее использовать электронно-вычислительную технику. Учет исполнения договоров позволяет глубоко анализировать состояние коммерческой работы, принимать меры оперативного и имущественного воздействия к нарушителям договорной дисциплины, добиваясь в итоге полного и надлежащего выполнения заключенных договоров.

В магазине «Илин-Энэр» договоры заключаются в письменной и нотариальной форме.

 Подготовка и оформление договоров производится в следующей последовательности:

* составление проекта договора;
* согласование проекта договора;
* подписание договора;
* регистрация договора;
* направление договора на подпись контрагенту.

 В случаях, когда инициатором заключения договора выступает контрагент, проект договора проходит следующие стадии:

* определение исполнителя договора;
* согласование проекта договора;
* подписание договора;
* регистрация договора;
* направление подписанного договора контрагенту.

Проект договора содержит следующие условия:

* место и дата заключения договора;
* преамбула (вводная часть), стороны договора;
* предмет договора;
* сумма (цена) договора или способов ее определения;
* срок действия договора;
* срок и порядок расчетов;
* ответственность сторон;
* другие условия, которые являются существенными по данному договору.

Договор, кроме этого, должен содержать точное наименование, а также сведения о юридическом адресе сторон по договору и их банковские реквизиты.

Часть перечисленных условий могут содержать в отдельных приложениях (спецификациях) к договору.

 При согласовании договора визы ставятся на обратной стороне последнего листа экземпляра договора. Виза обязательно включает в себя личную подпись лица, должность, фамилию. Виза должна быть проставлена разборчиво. В случае если проставление виз на обратной стороне последнего листа договора не представляется возможным, визы ставятся под реквизитами сторон договора.

При подписании договора необходимо убедиться, что представитель контрагента имеет юридическое право и полномочия на подписание документа. В том случае, если представитель действует по доверенности, следует проверить, есть ли на доверенности подпись руководителя организации и ее печать, какого числа она выдана (если дата не указана, то доверенность вообще недействительна), срок ее действия, объем полномочий по доверенности. При этом копия доверенности прилагается к договору.

Проект договора, разработанный соответствующим структурным подразделением (специалистом) и возвращенный контрагентом с протоколом разногласий, должен быть рассмотрен юрисконсультом совместно с соответствующим подразделением (специалистом) в течение 3-х рабочих дней.

Если представленные разногласия принимаются, протокол разногласия визируется в порядке установленном настоящим положением, подписывается руководителем и один экземпляр высылается контрагенту.

 Если предложения отклоняются, то соответствующее структурное подразделение (специалист) возвращает контрагенту один экземпляр договора с неподписанным протоколом разногласий.

 Если подготовленный контрагентом договор вызывает возражения у соответствующего структурного подразделения (специалиста) или у юрисконсульта, протокол разногласий готовится соответствующим структурным подразделением (специалистом) или юрисконсультом, у которого возникли замечания (предложения) по договору.

Контроль за выполнением договорных обязательств осуществляет соответствующее структурное подразделение, которое одновременно принимает необходимые меры к стороне по договору невыполняющей договорные обязательства и представляет необходимые материалы юрисконсульту для предъявления иска.

Учет договоров осуществляется юрисконсультом и в структурных подразделениях, которые осуществляют контроль за исполнением договоров путем ведения специальных журналов. Договоры регистрируются в журнале после подписания руководителем.

 Договоры хранятся в течение всего периода их действия со всеми документами в отдельных папках у юрисконсульта и в соответствующих структурных подразделениях, а после его окончания - в порядке, установленном законодательством.

* 1. Анализ эффективности договорной работы в ГУП ФАПК “Туймаада” магазина «Илин-Энэр».

Правильно налаженная договорная работа на предприятии может предотвратить ненужные ошибки и недоразумения, которые отвлекают людские и финансовые ресурсы организации, а, следовательно, поможет избежать многих судебных споров. Ведь очень часто на предприятиях бытует мнение, особенно ответственных исполнителей, что согласование – это лишняя волокита, на которую напрасно тратится время.

Проанализировав договор поставки № 12 11 января 2009 года где поставщик является ОАО «Якутский Гормолзавод» влице генерального директора Бабенко Ю.И, а покупателем ГУП ФАПК “Туймаада” в лице генерального директора Васильева А.Г Бланк договора поставки товара составлен поставщиком в городе Якутске. (Приложение 3), действующего на основании Устава мы установили следующее:

данный договор защищает интересы поставщика, оформление договора соответствует установленным требованиям, предмет договора, т.е. товар и цена товара конкретно оговорены. Перечень подлежащих поставке товаров приведены в качестве приложения к нему в виде спецификации (развернутый ассортимент товаров с указанием их видов, сортов и цен).В данный договор включены пункты по качеству и упаковки, маркировки ,срок и порядок поставки. Данный договор имеет дополнительное соглашение, составленный поставщиком, т.е.ОАО «Гормолзавод» 1 февраля 2010 года в г.Якутске. дополнительное соглашение подписан обеими сторонами. В дополнительном соглашении внесены изменения в договоре долгосрочной поставки товаров с отсрочкой платежа и включены изменения цены на упаковку и тару. Оплата производиться путем перечисления денежных средств на расчетный счет поставщика. (приложение 4)

Проанализировав договор поставки ОАО «Якутский хлебокомбинат» (приложение 5) отрицательной стороной является то, что прием заказов и отгрузка товаров производится на условиях предоплаты путем наличного и безналичного расчета. Поставщик принимает заказ от покупателя на поставку продукции только при наличии денежной суммы, достаточной для отгрузки. При наличии просрочки поставщик имеет право предъявить пени за просрочку платежа 0,5% от суммы долга за каждый день просрочки. Оформление договора соответствует установленным требованиям, предмет договора, т.е. товар и цена товара конкретно оговорены. В данном договоре имеется ответ на данные условия договора от ГУП ФАПК «Туймаада» в котором покупатель просит исключить пункты 3.4., 3.5. так как их редакции составлены в нарушение требований ст. 169 НК РФ.(приложение 6)

1. Пути повышения экономической эффективности договоров поставки в ГУП ФАПК “Туймаада” магазина «Илин-Энэр».

Переход к рыночной экономике потребовал новых подходов к организации и технологии коммерческой деятельности торговых предприятий.

Правильно организованные оптовые закупки, позволяют уменьшить вероятность коммерческого риска, связанного с отсутствием сбыта товаров, дают возможность сформировать необходимый ассортимент товаров для снабжения населения, осуществлять воздействие на производителей товаров в соответствии с требованиями покупательского спроса, а также обеспечивают эффективную работу магазина. От нашей работы работников торгового отдела по вовлечению в товарооборот максимальных товарных ресурсов зависит получение максимальной прибыли. Для эффективной работы с поставщиками, более полного получения удовлетворения покупательского спроса населения магазина «Илин- Энэр» необходимо:

1) определить потребность в товарах в соответствии со спросом населения;

2) определить срок и частоты поставок партий товаров;

3) обеспечить ритмичность и бесперебойность поступления товаров от поставщиков;

4) контроль хода поставок по частным срокам, ассортименту и качеству товаров;

1. требование от поставщиков постоянного обновления ассортимента товаров, включения в поставки новых видов товаров.

Для этого используются различные методы:

- изучение и прогнозирование покупательского спроса;

-выявление источников поступления товаров и выборе поставщика;

- установление хозяйственных связей с поставщиками товаров;

- изучение и обобщение заявок и заказов покупателей на приобретение и поставку товаров с учетом товарного запаса;

- учет и анализ неудовлетворенного спроса, экономико-математические методы прогнозирования спроса

- в торговом отделе магазина предусмотреть специалиста- маркетолога, высококвалифицированных работников торгового отдела;

- изучить рынок г. Якутска и ближние регионы, ценовую политику, ассортимент и качество товаров, конкуренции поставщиков, спрос на данные товары(т.е.емкость рынка) наиболее высокий, где сбыт или закупка продукции может принести наибольшую прибыль.

- правильное и грамотное составление договоров поставки;

- необходимо постоянно анализировать рекламные объявления, в том числе и поставщиков – посредников с предложениями оптовой продажи товаров, посещать выставки новых товаров, оптовых ярмарок, оптовых рынков и товарных бирж;

- выезжать на закуп товаров за пределы республики ,заключать договора поставки предприятиями- изготовителями, что должна сочетаться о конечных покупателях, учитывать их платежеспособность, не допускать неоправданный рост цен, предоставлять населению возможность приобретать товары по доступным ценам.

В данное время заключением договора поставки занимается юридический отдел ГУП ФАПК «Туймаада», в дальнейшем для того, чтобы учитывать свои интересы, оформлением и заключением договора поставки должны заниматься хорошо подготовленные высококвалифицированные товароведы, знающие коммерческую работу, цены, ассортимент и качество товаров.

Заключение

В настоящее время в условиях перехода нашей страны к рыночной экономике наблюдается повсеместный рост производства и, в наибольшей степени, торговли, которая теперь достигла весьма внушительных размеров. Следствием этого является резкое увеличение товарооборота, причем в области крупных и долгосрочных поставок. Поэтому договоры поставки в последнее время получают все большее распространение.
 При формировании условия договора поставки о порядке расчетов следует учитывать два основных момента: учет будущей планируемой деятельности по выполнению договора (в рассматриваемом случае - по осуществлению платежа) и учет обстоятельств, которые могут возникнуть в будущем и воспрепятствовать деятельности в соответствии с договором. Особенность рассматриваемого условия договора о порядке расчетов - в возможности сочетать оба этих момента, поскольку условие о порядке расчетов несет на себе одновременно как функцию регулирования - определение будущих действий (в основном покупателя (или плательщика) по осуществлению платежей за поставленный товар, так и функцию средства защиты от возможных недопоставок товара или неосуществления платежей.
 В настоящее время роль этой последней функции значительно повысилась и часто в договорах выбор формы расчетов несет на себе в качестве основной обеспечительную функцию надлежащего исполнения обязанностей сторон по договору. Поэтому если учитывать первый момент - планирование деятельности, то целесообразно условия о расчетах помещать в одном разделе договора с условием о цене. В пользу такой структуры модели договора говорит объединение в одном разделе определительного условия (о цене) и исполнительного условия по оплате стоимости товара, которое возможно осуществить только при наличии этого определительного условия.
 Согласно ст.506 ГК РФ по договору поставки поставщик обязуется передать в обусловленный срок производимые им товары покупателю для использования их последним в предпринимательских целях. Этот договор, по его легальному определению, является консенсуальным, возмездным и взаимным. Недостатком легального определения можно считать то, что в нем четко не закреплена обязанность покупателя принять и оплатить товар.
 Рассмотрев отчасти сущность договора поставки и, может быть в более полной мере, содержание его условий можно прийти к выводу о затруднительности рассмотрения всех особенностей и нюансов столь емкого юридического понятия в ограниченных рамках. Однако с уверенностью можно сказать, что, несмотря на стремительно меняющийся окружающий нас мир, с теоретической точки зрения, в наше время, договор поставки является достаточно отработанной и изученной системой. Конечно, прекращение теоретических юридических изысканий в этом направлении сегодня крайне преждевременно, но на сегодня они наиболее актуальны для новых хозяйственных конструкций. По большому же счету проблема, связанная с договорными отношениями с самим договором и с его составляющими понятиями, состоит сегодня в преобладающей юридической безграмотности с одной стороны, и с повальным правовым нигилизмом с другой. Несмотря на накопленный богатый теоретический материал, связанный с трактовкой содержания договора поставки целиком и его отдельных условий, большинство организаций и предпринимателей особенно мелкого и среднего уровня, которые должны стать костяком нашей экономики, сегодня только начинают приобщаться к правовой культуре. Большинство конфликтных ситуаций в бизнесе - это результат неквалифицированного и юридически безграмотного составления договоров. Для успешного ведения дел недостаточно быть предприимчивым, инициативным и расчетливым - сегодня помимо этого необходимо знать правила и нормы, которые регулируют поведение субъектов рыночной экономики, т.е. быть юридически грамотным. А начинается все с договора. Именно в нем защищенность бизнеса от недобросовестных партнеров, нормализация взаимоотношений с контролирующими органами.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. А.Н. Соломатина. ­ Экономика и организация деятельности торгового предприятия: Учебник ­ 2-е изд., перераб. И доп. ­ М.: ИНФРА – М, 2002. ­ 292 с. ­ (Серия «Высшее образование»).

2. Л.П. Дашков, В.К. Памбухчиянц. ­ Коммерция и техеология торговли ­ М.: Информационно-внедренческий центр «Маркетинг», 1999. ­ 448 с.

3 .Панкратов Ф.Р. Коммерческая деятельность: Учебник для вузов /

Ф.Г. Панкратов. – 9-е изд., перераб. и доп. – М.: Дашков и К , 2006. – 503 с.

4. Виноградова С.Н. Коммерческая деятельность: Учебное пособие /

С.Н. Виноградова. – Минск: Высшая школа, 2003. – 293 с.

5. Гражданский кодекс РФ. – М.: Маркетинг, 2000.

6. Правила продажи отдельных видов товаров / Утверждены постановлением Правительства РФ от 19.01.98 г. № 55 (ред. от 23.05.2006).

7. Абчук В.А. Коммерция: Учебник / В.А. Абчук. – СПб.: Изд-во

Михайлова В.А., 2003. – 345 с.

8. Альбеков А.У., Согомонян С. А. Экономика коммерческого предприятия / А.У. Альбеков, С.А. Согомонян. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2002.

9. Голиков Е.А. Оптовая торговля: Учеб.-практ. пособие / Е.А. Го-

ликова. – М.: Экзамен, 2004. – 270 с.

10. Джоунз Г. Торговый бизнес: как организовать и управлять: Пер. с англ. / Г. Джоунз. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 435 с.

11. Дашков Л.П. Организация и правовое обеспечение бизнеса в Рос-

сии: Коммерция и технология торговли / Л.П. Дашков. – М.: Дашков и К , 2004. – 1047 с.

12. Дашков Л.П. Коммерция и технология торговли: Учебник для вузов / Л.П. Дашков. – М.: Дашков и К , 2006. – 699 с.

13. Егоров В.Ф. Организацяи торговли: Учебник для вузов / В.Ф. Егоров. – СПб.: Питер, 2004. – 344 с.

14. Каплина С.А. Организация коммерческой деятельности: Учебник

для сред. спец. заведений / С.А. Каплина. – Ростов-на-Дону: Феникс, 2004. – 447 с.

15. Коммерческая деятельность производственных предприятий

(фирм): Учебник / Под ред. О.А. Новикова, В.В. Щербакова. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2003. – 314 с.

16. Коммерческо-посредническая деятельность на товарном рынке/ Под ред. А.В. Зарянова. – Екатеринбург : РИФ «Солярис», 2002. – 345 с.

17. Крепкий Л.М. Организация коммерческого успеха. Советы специалиста / Л.М. Крепкий. – М.: Экономика, 2003. – 214 с.

18. Лесохин В.В. Информационные технологии в коммерческой деятельности: Учебное пособие / В.В. Лесохин. – М.: Изд-во МГУП «Мир книги», 1997. – 218 с.

19. Маклаков Г.В. Коммерческая деятельность в оптовых предприятиях. – Новосибирск: СибУПК, 2002. – 46 с.

20. Михайлова О.И. Управление коммерческими сделками. – М.: Изд. дом «Дашков и К », 2002. – 245 с.

21. Осипова Л.В. Коммерческая деятельность на промышленном

предприятии: Учебник для вузов / Л.В. Осипова. – 3-е изд. доп. ­­­­­М.: ЮНИТИ-Дана, 2005. – 254 с.

22. Организация коммерческой деятельности: Справочное пособие /

Под общ. ред. С.Н. Виноградовой. – Минск: Вышэйшая школа, 2000. – 153 с.

23. Пигунова О.В., Аниськова О. Г. Стратегия коммерческой деятельности предприятия розничной торговли. – М.: Маркетинг, 2002. – 220с.