ИНСТИТУТ ЭКОНОМИКИ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

**(ИНЭП)**

# Заочное отделение

# РЕФЕРАТ

**по предмету «Хозяйственное право» на тему**

**«Договоры купли-продажи поставки как наиболее распространенные правовые формы реализации товара в рыночной экономике».**

Студентки группы 04-М-41з Жанкевич Н.А.

Научный руководитель ……………………

Москва 2005 г.

**Содержание.**

**Стр.**

Введение…………………………………………………… 2-3

1. Общее понятие договора и содержание договора купли- продажи……………………………………………………. 3-7
2. Структура договора купли-продажи……………………... 7-9
3. Значение договора в условиях рыночной экономики….. 9-10

Заключение……………………………………………….. 11

Список использованной литературы…………………… 12

**Введение.**

Осуществление предприятием производства невозможно без реализации созданных товаров. Товарные операции охватывают процесс движения товара от производителя до его конечного потребителя. Этот процесс представляет собой определенный цикл хозяйственной деятельности предприятия по приобретению, транспортировке, хранению и реализации товаров по различным договорам (поставки, купли-продажи и др.).

Закупку и продажу товаров могут осуществлять любые организации, как специализированные торговые, так и не специализированные, для которых торговля не является основным видом хозяйственной деятельности.

Торговые операции предприятий должны быть документально оформлены в соответствии с правовыми требованиями, предъявляемыми действующим законодательством.

Актуальность моего реферата заключается в том, что в настоящее время ни одно предприятие не обходится без заключения различного вида договоров. Значение работы предпринимателей с договорами очевидно. По подсчетам специалистов, в 95% случаев обязательствами являются договоры.

Целью моего реферата является рассмотреть договоры купли-продажи как наиболее распространенные правовые формы реализации товара.

С этой целью в работе поставлены следующие задачи:

- дать общее понятие договора и охарактеризовать договор купли-продажи;

- ознакомится со структурой договора купли-продажи;

- выявить значение договора в предпринимательской деятельности.

**I. Общее понятие договора и содержание договора купли- продажи.**

Договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей.

Договор интегрирует в себе два крупнейших гражданско-правовых института: сделки и обязательства. Государственная власть должна быть гарантом законности сделок и выполнения взаимных обязательств хозяйствующих субъектов.

Граждане и юридические лица свободны в заключении договора. Принуждение к заключению договора не допускается, за исключением случаев, когда обязанность заключить договор предусмотрена Гражданским кодексом РФ, законом или добровольно принятым обязательством.

Стороны могут заключить договор, как предусмотренный, так и не предусмотренный законом или иными правовыми актами. Стороны могут заключить договор, в котором содержаться элементы различных договоров, предусмотренных законом или иными правовыми актами (смешанный договор). К отношениям сторон по смешанному договору применяются в соответствующих частях правила о договорах, элементы которых содержаться в смешанном договоре, если иное не вытекает из соглашения сторон или существа смешанного договора.

Договор должен соответствовать обязательным для сторон правилам, установленным законом, действующим в момент его заключения.

Если после заключения договора принят закон, устанавливающий обязательные для сторон правила иные, чем те, которые действовали при заключении договора, условия заключенного договора сохраняют силу, кроме случаев, когда в законе установлено, что его действие распространяется на отношения, возникшие из ранее заключенных договоров.

Договор вступает в силу и становится обязательным для сторон с момента его заключения. Однако моментом заключения договора не всегда является подписание его сторонами.

При оформлении торговых операций чаще всего используются договоры купли-продажи.

По такому договору одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную цену.

Товаром по договору купли-продажи могут быть любые вещи. Договор может быть заключен на куплю-продажу товара, имеющегося в наличии у продавца в момент заключения договора, а также товара, который будет сдан продавцу или приобретен им в будущем, если иное не установлено законом или не вытекает из характера товара.

Условие договора купли-продажи о товаре считается согласованным, если договор позволяет определить наименование и количество товара.

Продавец обязан передать покупателю товар, предусмотренный договором купли-продажи. Если иное не предусмотрено договором купли-продажи, продавец обязан одновременно с передачей вещи передать покупателю ее принадлежности, а также относящиеся к ней документы (технический паспорт, сертификат качества, инструкцию по эксплуатации и т.д.).

Срок исполнения продавцом обязанности передать товар покупателю определяется договором купли-продажи, а если договор не позволяет определить этот срок, то обязательство передать товар должно быть исполнено в разумный срок после возникновения обязательства.

Договор купли-продажи признается заключенным с условием его исполнения к строго определенному сроку, если из договора ясно вытекает, что при нарушении срока его исполнения покупатель утрачивает интерес к договору. Продавец вправе исполнить такой договор до наступления или после истечения определенного в нем срока только с согласия покупателя.

Если иное не предусмотрено договором купли-продажи, обязанность продавца передать товар покупателю считается исполненной в момент:

- вручения товара покупателю или указанному им лицу, если договором предусмотрена обязанность продавца по доставке товара;

- предоставления товара в распоряжение покупателя, если товар должен быть передан покупателю или указанному им лицу в месте нахождения товара.

Товар считается предоставленным в распоряжение покупателя, когда к сроку, предусмотренному договором, товар готов к передаче в надлежащем месте и покупатель в соответствии с договором осведомлен о готовности товара к передаче. Товар не признается готовым к передаче, если он не идентифицирован для целей договора путем маркировки или иным образом.

**II. Структура договора купли-продажи.**

**-** Преамбула.

В этом разделе договора необходимо конкретно указать название контракта, в данном случае – «Договор купли-продажи». За ним следует номер документа.

Затем в договоре фиксируется дат и место подписания. Вслед за этим определяются стороны соглашения и их условные сокращенные наименования, которые будут употребляться в основном тексте договора. В качестве условных наименований для договора купли-продажи используют термины – «продавец» и «покупатель». Вначале указывается наименование организации продавца, затем покупателя. Здесь же называются фамилии, имена, отчества и должности лиц, подписывающих договор, а также основания их действий (Устав, положения, доверенность и пр.).

- Предмет договора.

Это основной раздел договора, в нем определяются вид и объект сделки, базисные условия и срок поставки, количество, качество и цена товара.

- Срок и дата поставки.

Сроки поставки в договоре могут быть изложены следующим образом: определением фиксированной даты поставки или периода, в который она должна быть проведена (месяц, квартал, год).

- Условия поставки товара (базис поставки).

С помощью базиса поставки устанавливают основные обязанности сторон, а также определяют момент перехода права собственности продавца к покупателю. Право собственности переходит на покупателя в момент перехода на него риска случайной гибели или порчи товара.

Условия поставки включают в себя: упаковку и маркировку, погрузку на транспортные средства, доставку до основного перевозчика, страхование основной перевозки, выгрузку на склад предприятия.

- Цена.

Это одно из существенных условий контракта. Отсутствие указаний о цене может привести к признанию договора не действительным. Устанавливается цена соглашением сторон. В случае ее регулирования государством в договоре указывают конкретную цену и акт органа, которым она установлена.

- Упаковка и маркировка.

Формулируя эту статью, подробно оговаривают вид и характер упаковки, ее качество, размеры, способы оплаты, а также необходимость нанесения на упаковку каждого места маркировки.

- Приемка товаров по количеству и качеству.

Осуществляется в момент и в месте перехода права собственности на товар от продавца к покупателю. В контракте может быть предусмотрено предварительная и окончательная сдача - приемка. Предварительная проверка позволит установить предоставленного товара условием договора. Окончательная приемка фиксирует выполнение контракта по количеству и качеству.

- Ответственность сторон.

В этом разделе речь идет о санкциях, которые применяются в отношении сторон, в случае невыполнения ими обязательств, предусмотренных в договоре.

- Техническая документация.

Этот раздел включается в договоры на поставку машин и оборудования. Вместе с отгрузкой товара продавец обязан предоставить комплект технической документации.

- Страхование.

При перевозке груза на дальние расстояния применяется страхование груза, расходы за которое в зависимости от условий договора несет либо продавец, либо покупатель.

- Вступление договора в силу.

Здесь фиксируется момент вступления договора в силу.

- Изменения и дополнения к договору. Прочие условия.

Условия договора в ходе его исполнения могут быть изменены по согласованию сторон. Следует подробно описать те условия, при которых допускается одностороннее расторжение договора. Желательно привести также перечень обстоятельств, влекущих за собой прекращение обязательств («форс-мажор»).

- Порядок регулирования споров.

Здесь стоит определить, каким способом будут решаться возможные споры: судебным или арбитражным.

Споры между юридическими лицами рассматриваются в арбитражном суде. Споры по договорам, в которых хотя бы одна сторона – гражданин, рассматривают народные суды.

Заключительная часть договора должна содержать указание на количество экземпляров, язык, на котором составлен договор. И завершают любой договор юридические адреса сторон, банковские реквизиты, подписи их законных представителей.

**III.** **Значение договора в условиях рыночной экономики.**

Постоянно действующим фактором неослабевающего значения договора является крайне необходимая возможность предельно конкретизировать, уточнить взаимные права, обязанности и ответственность сторон, вступающих в рыночные отношения. Только договор позволяет учесть особенности: сторон-участников экономических отношений, предмет договора, территории и др. пункты, указанные в главе II.

К сожалению, предпринимательская практика свидетельствует об очень низком уровне работы хозяйствующих субъектов с гражданско-правовыми договорами. Договоры часто бывают чрезвычайно краткими по объему и неконкретными, невразумительными по содержанию, что порождает многочисленные конфликты в процессе их исполнения, дестабилизирует рыночные отношения. Низкое качество договоров подчас не дает возможности арбитражным судам, разбирающим споры, вынести законное и справедливое решение, осуществить защиту того предпринимателя, который по праву нуждается в ней.

**Заключение.**

Исходя из проведенного изучения различных источников по теме моего реферата, можно сделать следующие выводы.

Договоры составляют подавляющее большинство сделок. Сторонами договора выступают субъекты гражданского права, а его предметом - объект гражданских прав.

Договор аккумулирует в себе регулирующие возможности гражданского законодательства.

В условиях рыночной экономики наиболее распространенной правовой формой реализации товара является договор купли-продажи. Товарные операции охватывают процесс движения товара от производителя до его конечного потребителя.

Особенно важно юридически грамотно составить договор, который в дальнейшем не будет вызывать взаимных претензий при его исполнении и будет бесконфликтно изменяться и расторгаться.

**Список использованной литературы.**

1. Калачев Е.С., Калачева С.А. Оформление торговых операций. – М.: издательство ПРИОР, 2003. – 192 с.
2. Жилинский С.Э. Предпринимательское право: Учебник для вузов. - 5-е изд., перераб. и доп. – М.: издательство Норма, 2004. – 928 с.
3. Витте С.Ю. Конспект лекций о народном и государственном хозяйстве. – М.: издательство Проспект, 2000. – 242 с.