

Содержание

Введение.....	2
Глава 1 Договоры в коммерческой деятельности.....	4
1.1 Правовое регулирование договорных отношений.....	4
1.2 Виды и содержание договоров купли-продажи, используемых на рынке товаров и услуг.....	8
Глава 2 Организация договорной работы и оценка ее эффективности в торговой организации.....	19
2.1 Организационно - экономическая характеристика торговой организации	19
2.2 Организация договорной работы с поставщиками товаров в торговой организации.....	22
2.3 Оценка эффективности договорной работы в торговой организации и пути ее совершенствования.....	25
Заключение.....	29
Список использованных источников.....	31

Введение

Термин «коммерция» происходит от латинского *kommercium*, что означает - торговля. Торговля - это не что иное, как приобретение и продажа товаров, в узком смысле - ряд покупок и продаж.

Коммерческая деятельность – это, согласно законодательству Российской Федерации, деятельность, самой главной целью которой, является извлечение прибыли.

Основное отличие рыночной экономики от административно – хозяйственного ведения производства – это высокая значимость грамотной организации коммерческой деятельности организациями. Одним из главных инструментов деятельности любой коммерческой организации является договор.

В сегодняшних условиях недостаточно произвести конкурентоспособную продукцию, необходимо найти выгодного покупателя и поставщика с которыми в последствии будут заключены договорные отношения. Коммерческая деятельность затрагивает большое количество различных субъектов, участвующих в процессе получения прибыли.

Объектом исследования в работе договорные отношения коммерческой организации.

Предметом исследования в работе является организация договорной работы.

Целью данной работы является оценка эффективности организации договорной работы ООО «Агроторг»

Задачи:

изучить правовое регулирование договорных отношений;

рассмотреть виды и содержание договоров купли-продажи, используемых на рынке товаров и услуг;

изучить организационно - экономическая характеристика торговой организации;

проанализировать организацию договорной работы с поставщиками товаров в торговой организации;

дать оценку эффективности договорной работы в торговой организации и пути ее совершенствования.

Методы исследования: анализ и синтез, логический, сравнительный, системно-структурный, метод описания и изложения.

Структура курсовой работы представлена введением, двумя главами, заключением и списком использованных источников.

Глава 1 Договоры в коммерческой деятельности

1.1 Правовое регулирование договорных отношений

Договор является самым распространенным основанием возникновения гражданско-правовых отношений между участниками гражданского оборота. Именно на основе договора основываются почти все гражданско-правовые отношения, такие как купля-продажа, мена, дарение, рента, подряд и т.п. Тенденция к повышению роли договора, характерная для всего современного гражданского права, стала проявляться в последние годы во всевозрастающем объеме. Эта тенденция в первую очередь связана с коренной перестройкой экономики страны. Важное значение для перестройки имело признание частной собственности, ограничение до необходимых пределов государственного регулирования экономической сферы жизни, установление свободы субъектов гражданско-правовых отношений.

В таком случае договор как регулятор общественных отношений есть форма права, содержащая индивидуальные правовые предписания. В период Советского союза договоры заключались для выполнения плановых актов. Воля участников в таких договорах складывалась под прямым и косвенным влиянием государственных органов.

Таким образом, договор утрачивал свой основной признак – признак свободного соглашения, достигнутого между двумя независимыми и равноправными субъектами гражданских правоотношений. По-другому и быть не могло, учитывая, что плановый акт предопределял, какие организации, когда, в каком объеме и как должны были заключать договоры на передачу товаров, выполнение работ или оказание услуг.

Основанием заключения хозяйственных договоров в советский период служил плановый акт, адресованный субъектам гражданско-правовых отношений и обязательный хотя бы для одного из них. В связи с развалом СССР и с перестройкой экономики существенно изменилась и роль договора

в регулировании экономических отношений. Основное назначение договора сводится к регулированию поведения в рамках закона путем указания на пределы из возможного и должного поведения и также на последствия нарушения этих требований. После перехода к рыночной экономической системе значение договора коренным образом изменилось. Расширилась сфера его применения, появились новые виды договоров, во многих случаях договор является единственным регулятором отношений.

Договор стал основной правовой формой осуществления и организации экономических отношений между равноправными субъектами. Договор – это основной регулятор поведения субъектов гражданских отношений. Нормативноправовые акты создают правовую базу той или иной экономической деятельности. Договор же устанавливает конкретный правовой режим экономических связей между субъектами. Он определяет порядок и условия исполнения договорных обязательств, формы взаимодействия сторон, контроль за выполнением ими обязательств, учитывая специфические особенности конкретных взаимоотношений сторон. Договор выполняет и функцию оценки результатов деятельности. Основой любого договора является соглашение сторон. Еще в 1 веке до нашей эры было известно, что нет никакого договора, который не содержал бы в себе соглашения. Соглашение сторон отражает волю сторон, заключивших договор, поэтому такое соглашение является первоосновой и силой договора. Именно от воли сторон договора в зависимости от их желания наступают те или иные юридические последствия договора. Понятие договора является одним из центральных и в то же время одним из наиболее проблемных понятий гражданского права. Современная гражданская доктрина придерживается традиционного многоаспектного понимания договора. При этом термином «договор» обозначаются несколько различных по своей природе правовых явлений: – юридический факт – сделка (основание возникновения правоотношений); – само правоотношение, возникшее из этого основания; – форма совершения юридического действия (документ) И

все же в большинстве случаев договор рассматривают в первом из перечисленных значений, то есть в качестве сделки.

Общепризнанным считается мнение о том, что договор является одним из основных средств регулирования частных отношений. Однако ни одно из перечисленных понятий договора не отражает его регулятивную функцию. Рассмотрение договора в качестве одного из регуляторов общественных отношений не вписывается в существующее «многоаспектное» представление о договоре. В связи с этим возникает вопрос о понятии договора как регулятора общественных отношений, т.е. как совокупности согласованных сторонами правил поведения.

Что же представляет собой договор как регулятор общественных отношений? Отсутствие в доктрине убедительного ответа на поставленный вопрос обусловлено общим негативным отношением к признанию за договором качества формы права, которое в свою очередь основано на традиционных представлениях о праве и формах (источниках) права. Отождествление правовых предписаний с нормами права справедливо критикуется в юридической литературе. Действительно, юридическая сила правового предписания не зависит от круга лиц, в отношении которых оно действует. В связи с этим следует согласиться с теми авторами, которые признают правом любые юридически обязательные правовые предписания, среди которых можно выделить нормативные и индивидуальные правовые предписания. В отличие от нормативных предписаний, действие которых не зависит от воли участников общественных отношений, юридическая сила индивидуальных предписаний основана на индивидуальной воле.

При таком подходе к понятию права договор можно рассматривать как одну из форм права, содержащую индивидуальные правовые предписания. Договор как форма права, таким образом, представляет собой совокупность индивидуальных правовых предписаний (прямо выраженных и подразумеваемых сторонами условий), действие которых основано на воле сторон. Именно в таком качестве договор является регулятором отношений

сторон, который приобретает юридическую силу на основании совершенной ими сделки.

Изучая учебную и научную литературу, можно сделать следующий вывод, что понятие «предпринимательский договор» встречается достаточно часто, но почему-то на сегодняшний день не получил легального закреплённого определения в действующей правоприменительной практике и законодательстве.

В то же время Гражданский кодекс Российской Федерации закрепляет понятие договора, который представляет собой соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей (п. 1 ст. 420 ГК РФ).

Необходимо отметить, что попытки найти что-либо в статье 420 ГК РФ о предпринимательском договоре не увенчались успехом. Конечно, не следует буквально понимать сказанное, ведь причина кроется в том, что ГК РФ является актом частного права, а предпринимательский договор представляет собой акт, действующий на пересечении частного и публичного права .

В ряде случаев закон содержит прямое указание на то, что сторонами определенных договоров могут быть лишь субъекты предпринимательства в определенных организационно-правовых формах. Например, в соответствии с п. 3 ст. 1027 ГК РФ сторонами по договору коммерческой концессии могут быть коммерческие организации и граждане, зарегистрированные в качестве индивидуальных предпринимателей. Аналогичное правило предусмотрено в п. 2 ст. 1041 ГК РФ, согласно которому сторонами договора о совместной деятельности, заключаемого для осуществления предпринимательской деятельности, могут быть только индивидуальные предприниматели и (или) коммерческие организации.

Следует сказать, что в некоторых случаях в ГК РФ дифференцирует регулирования договоров, заключенных между предпринимателями, и бытовых сделок, участниками которых являются граждане. Так, в главу 49

ГК РФ «Поручение» включены специальные правила о договоре поручения, заключаемом коммерческим представителем, также различаются правила и о договоре энергоснабжения, заключаемом гражданином-потребителем и юридическим лицом.

Основные положения Гражданского кодекса, которые закреплены в ст. 1 ГК РФ так же в равной степени распространяются как на граждан, так и на субъекты, осуществляющие предпринимательскую деятельность.

Подводя итог, можно сделать вывод, что договор соглашения, заключаемое на возмездной основе между сторонами, обе или одна из сторон выступает в качестве субъекта предпринимательства, направленное на установление, изменение или прекращение предпринимательских прав и обязанностей, в целях осуществления предпринимательской деятельности.

1.2 Виды и содержание договоров купли-продажи, используемых на рынке товаров и услуг

Сторонами договора купли-продажи (его субъектами) являются продавец и покупатель [6, с. 3].

По общему правилу продавец товара должен быть его собственником или обладать иным ограниченным вещным правом, из которого вытекает правомочие продавца по распоряжению имуществом, являющимся товаром.

В случаях, предусмотренных законом или договором, правомочия по распоряжению имуществом могут быть предоставлены лицу, не являющемуся субъектом права собственности или иного ограниченного вещного права на это имущество [9, с. 102].

В качестве продавца могут выступать государство (Российская Федерация и субъекты Российской Федерации), а также муниципальные образования в части продажи государственного или муниципального имущества, не закрепленного за юридическими лицами.

Граждане могут заключать договоры купли-продажи (в качестве продавца) с учетом общих требований, предъявляемых к их правоспособности и дееспособности.

Главная обязанность продавца заключается в передаче покупателю товаров, являющихся объектом купли-продажи, в срок, установленный договором, а если такой срок договором не установлен, - в соответствии с правилами об исполнении бессрочного обязательства (ст. 314 ГК).

Покупателем товара по договору купли-продажи может быть всякое физическое или юридическое лицо, признаваемое субъектом гражданских прав и обязанностей [4, с. 170].

Приобретая товар по договору купли-продажи, покупатель, согласно общему правилу, становится его собственником. Однако, в некоторых случаях, предусмотренных законом или договором, покупатель не приобретает права собственности на переданный продавцом товар. К числу таких покупателей относятся [5, с. 5], во-первых, государственные и муниципальные унитарные предприятия, обладающие правом хозяйственного ведения либо оперативного управления (казенные предприятия) на закрепленное за ними имущество, а также учреждения (субъекты права оперативного управления).

Во-вторых, не становятся собственниками приобретенных по договору купли-продажи товаров также граждане или юридические лица, наделенные полномочиями на совершение указанных действий от своего имени в силу договора комиссии, агентского договора или договора доверительного управления.

Покупатель по договору купли-продажи обязан принять переданный ему товар. Исключение составляют лишь те случаи, когда покупатель наделен правом требовать замены товара или отказаться от исполнения договора [1].

Рассмотрим особенности содержания отдельных видов договора купли-продажи. По договору розничной купли-продажи продавец,

осуществляющий предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, обязуется передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью [8, с. 141].

Новые Правила продажи товаров по договору розничной купли-продажи (далее – Правила 2021) утверждены с 01.01.2021 постановлением Правительства РФ от 31.12.2020 № 2463 и согласно ему будут действовать до 1 января 2027 года.

В силу принятия новых Правил применяются новые нормы. Продавец обязан обеспечить наличие ценников с указанием наименования товара, цены за единицу товара или за единицу его измерения (вес/масса нетто, длина и др.).

При розничной торговле, в месте нахождения потребителя вне торговых объектов, путем непосредственного его ознакомления с товаром (на дому, по месту работы и учебы, на транспорте, на улице и в иных местах) запрещена продажа: продовольственных товаров без упаковки; лекарственных препаратов; медицинских изделий; ювелирных и других изделий из драгметаллов и/или драгоценных камней.

Новые Правила содержат ряд полезных новшеств, продиктованных практикой применения ранее действующих правил, которые должны сократить количество жалоб потребителей на действия недобросовестных продавцов.

Так, в пункте 5 Правил установлена прямая обязанность продавца: в случае поступления претензии потребителя направить ему ответ в отношении заявленных требований. Продавец должен довести до потребителя информацию о форме и способах направления претензий. Если он это не сделал, потребитель вправе направить претензию в любой форме и любым способом.

Непосредственно на торговых объектах недопустимо ограничение прав потребителей на поиск и получение любой информации в любых формах из

любых источников, в том числе путем фотографирования товара, если такие действия не нарушают требования законодательства РФ и международных договоров. То есть, продавец не должен препятствовать потребителю фотографировать товар в местах свободного доступа.

Исключение – места, которые определил продавец и они не предназначены для свободного доступа потребителей.

Таким образом, теперь любой потребитель, ссылаясь на п. 2 Правил вправе зафиксировать, например, при помощи камеры мобильного телефона те нарушения, с которыми столкнулся в торговой точке.

При покупке товаров в интернет-магазинах предусмотрено новое правило, согласно которому продавец предоставляет потребителю подтверждение заключения договора розничной купли-продажи после получения сообщения потребителя о намерении заключить такой договор.

Такое подтверждение должно содержать номер заказа, который позволяет потребителю получить информацию о заключенном договоре розничной купли-продажи и его условиях.

При доставке товара, приобретенного дистанционно, его передают потребителю по указанному им адресу, а при отсутствии там потребителя – любому лицу, предъявившему информацию о номере заказа либо иное (в т. ч. электронное) подтверждение заключения договора или оформление заказа.

Таким образом, родственникам или совместно проживающим с потребителем лицам не нужно предъявлять доверенности, паспорта или иные документы.

Однако, договором могут быть предусмотрены более строгие правила (например, при доставке дорогостоящих товаров).

Если товар доставлен в установленные договором сроки, но он не был передан потребителю по его вине, последующая доставка – в новые сроки, согласованные с продавцом, на условиях, предусмотренных договором.

Роспотребнадзор обращает внимание потребителей: в случае покупки технически сложных бытовых товаров, текстильных, трикотажных, швейных,

меховых товаров и обуви, животных, растений или мебели, кассовый чек, электронный или иной документ, подтверждающий оплату может не содержать наименование товара, артикул и/или модель, сорт (при наличии). В этом случае нужно требовать оформления товарного чека, в котором будет конкретизирована указанная информация.

Исключено требование об обязанности продавца иметь книгу отзывов и предложений. То есть, теперь это необязательный документ.

А также исключены следующие обязанности продавцов: бесплатно погрузить крупногабаритный товар на транспорт потребителя, если доставка самовывозом, и ознакомить потребителя по его требованию с товарно-сопроводительной документацией.

Договором поставки признается такой договор купли-продажи, по которому продавец (поставщик), 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 (ст. 506 ГК).

Обязанности продавца заключаются в передаче товара покупателю со всеми необходимыми принадлежностями и документами, в согласованном количестве, ассортименте и комплекте (комплектности), установленного качества, свободным от прав третьих лиц, в надлежащей упаковке или таре [7].

Основные обязанности покупателя: принять и оплатить товар. Обязанность принять товар включает осуществление фактических действий и ряд дополнительных обязанностей по проверке товара, содержание которых различается в зависимости от способа его доставки покупателю.

Если покупатель отказывается принять товар, то поставщик не только рискует не получить оплату за него, но и вынужден хранить его, т.е. нести дополнительные расходы. Обязанность покупателя принять товар по

заключенному договору поставки является императивной нормой, поэтому отказаться от приема товара покупатель может только при наличии веских оснований. Такими основаниями могут быть:

- срок приема товара еще не наступил;
- срок передачи товара нарушен, и покупатель успел письменно отказаться от него;
- поставщик передает товар без обязательных принадлежностей или документов к нему;
- ассортимент товара не соответствует договору поставки;
- товар является излишне поставленным;
- нарушены требования к качеству или комплектности товара;
- товар передается в ненадлежащей таре или упаковке или вообще без нее (в случае, когда сохранность товара требует тары или упаковки).

Кроме того, покупатель может отказаться от товара, если у него есть право потребовать его замены или отказаться от исполнения договора поставки.

Если же отказ покупателя в приемке товара вызван не такими вескими основаниями, то поставщик имеет право в судебном порядке потребовать от покупателя приемки и оплаты товара; возмещения вызванных отказом убытков; отказаться от исполнения договора поставки.

Доказывать в суде отказ покупателя от товара надо документально (письмо покупателя, подтверждающее отказ, или акт, в котором покупатель обосновывает свой отказ нарушениями поставщиком договорных условий). При этом поставщик должен также доказать необоснованность отказа, например, проведением независимой экспертизы качества товара, если отказ вызван ненадлежащим, по мнению покупателя, качеством.

Покупатель несет ответственность не только при необоснованном отказе от приема товара, но и если он уклоняется от его приема: не является на выборку товара (при том, что был уведомлен об этом) или скрывает свой настоящий адрес, если оговорена доставка товара до покупателя.

Если суд установит, что покупатель отказался или уклонился от приема товара без наличия веских оснований, то оплата за товар и убытки поставщика, вызванные отказом, будут взыскиваться в судебном порядке. В ответ поставщик обязан предоставить покупателю оплаченный им в судебном порядке товар.

Договор контрактации, являющийся отдельным видом договора купли-продажи, призван регулировать отношения, связанные с закупками у сельскохозяйственных организаций и крестьянских (фермерских) хозяйств выращиваемой либо производимой ими сельскохозяйственной продукции [10, с. 3].

Его особенности обусловлены необходимостью, во-первых, учитывать влияние естественных (стихийных) факторов на сам процесс производства сельскохозяйственной продукции, а также его сезонный характер. Во-вторых, в отношениях по контрактации продавец, в качестве которого выступает производитель сельскохозяйственной продукции, является слабой стороной, а покупатель (заготовитель), напротив, представляет собой организацию, занимающуюся профессиональной деятельностью по закупкам сельскохозяйственной продукции в целях ее дальнейшей переработки и реализации [11, с. 11].

Основные обязанности производителя – передача заготовителю выращенной (произведенной) сельскохозяйственной продукции в количестве и ассортименте, предусмотренных договором контрактации, и переход к заготовителю права собственности на передаваемую продукцию.

Основные обязанности заготовителя сводятся к принятию сельскохозяйственной продукции по месту ее нахождения, обеспечению вывоза, если иное не предусмотрено договором контрактации и ее оплате.

Когда в договоре контрактации указано, что сельскохозяйственная продукция принимается в месте нахождения заготовителя или ином указанном им месте, то доставка сельскохозяйственной продукции в данное место обеспечивается производителем. В этом случае заготовитель не вправе

отказаться от доставленной производителем продукции при ее соответствии условиям договора контрактации и передаче заготовителю в обусловленный договором срок.

Заготовитель обязан вернуть отходы от переработки с оплатой по цене, определенной договором контрактации.

Договором энергоснабжения признается договор, по которому энергоснабжающая организация обязуется подавать абоненту (потребителю) через присоединенную сеть энергию, а абонент обязуется оплачивать принятую энергию, а также соблюдать предусмотренный договором режим ее потребления, обеспечивать безопасность эксплуатации находящихся в его ведении энергетических сетей и исправность используемых им приборов и оборудования, связанных с потреблением энергии (ст. 539 ГК).

Основная обязанность энергоснабжающей организации – подача абоненту энергии через присоединенную сеть в количестве, определенном договором, с соблюдением режима подачи энергии, согласованного договором (п. 1 ст. 541 ГК).

Существенными обязанностями потребителя являются обязанность потребителя (покупателя) урегулировать отношения по передаче электрической энергии в отношении энергопринимающих устройств потребителя в соответствии с Основными положениями и Правилами недискриминационного доступа к услугам по передаче электрической энергии и оказания этих услуг и уведомить гарантирующего поставщика о дате заключения такого договора оказания услуг по передаче электрической энергии, а также обязанность потребителя, ограничение режима потребления электрической энергии (мощности) которого может привести к возникновению угрозы жизни и здоровью людей, экологической безопасности и (или) безопасности государства, к необратимому нарушению непрерывных технологических процессов.

Также предусмотрена обязанность потребителя по обеспечению функционирования и реализации управляющих воздействий устройств

релейной защиты, противоаварийной и режимной автоматики, средств регулирования напряжения и компенсации реактивной мощности, установленных в границах его балансовой принадлежности в соответствии с Правилами технологического присоединения энергопринимающих устройств потребителей электрической энергии, объектов по производству электрической энергии, а также объектов электросетевого хозяйства, принадлежащих сетевым организациям и иным лицам, к электрическим сетям или Правилами недискриминационного доступа к услугам по передаче электрической энергии и оказания этих услуг, а также обязанность потребителя по обеспечению своевременного выполнения диспетчерских команд (распоряжений) субъекта оперативно-диспетчерского управления в электроэнергетике и соответствующих требований сетевой организации, а также ответственность за несоблюдение указанной обязанности [7]. Договор продажи недвижимости. Договор продажи недвижимости также является одним из отдельных видов договора купли-продажи, выделяемым по признаку особого объекта продажи - недвижимого имущества.

Обязанность продавца — передача недвижимости покупателю.

Обязанности покупателя не требуют подробной характеристики, т.к. являются обычными для любого договора купли-продажи, за исключением обязанности принять недвижимое имущество по передаточному акту

На обоих возлагается обязанность зарегистрировать переход права собственности.

Если иное не предусмотрено законом или договором, обязательство продавца передать недвижимость покупателю считается исполненным после вручения имущества покупателю и подписания сторонами соответствующего документа о передаче. Принятие покупателем недвижимости, не соответствующей условиям договора, не является основанием для освобождения продавца от ответственности за ненадлежащее исполнение договора [3].

Договор продажи предприятия. По договору продажи предприятия продавец обязуется передать в собственность покупателя предприятие в целом как имущественный комплекс, за исключением прав и обязанностей, которые продавец не вправе передавать другим лицам (п. 1 ст. 559 ГК).

Право собственности на предприятие переходит к покупателю с момента государственной регистрации перехода этого права) [2, с. 100]. Если иное не предусмотрено договором, оно переходит к покупателю и подлежит государственной регистрации непосредственно после передачи предприятия покупателю (п. п. 1 и 2 ст. 564 ГК).

Права продавца, полученные им на основании лицензии на занятие соответствующей деятельностью, не подлежат передаче покупателю предприятия, если иное не установлено законом или иными правовыми актами. Передача покупателю в составе предприятия обязательств, исполнение которых покупателем невозможно при отсутствии у него лицензии, не освобождает продавца от них перед кредиторами. За неисполнение продавец и покупатель несут перед кредиторами солидарную ответственность [4, с. 156].

Обязанности продавца:

- передать товар покупателю в определенном количестве, комплекте, установленного качества и свободным от прав третьих лиц,
- передача предприятия покупателю по передаточному акту и государственная регистрация перехода права собственности.

Обязанности покупателя:

- оплата полученного предприятия;
- совершение действий, необходимых для того, чтобы продавец мог считаться исполнившим свою обязанность по передаче предприятия.

После передачи предприятия покупателю продавец и покупатель несут солидарную ответственность по включенным в состав переданного предприятия долгам, которые были переведены на покупателя без согласия кредитора.

Таким образом, в целом, главная обязанность продавца заключается в передаче покупателю товаров, являющихся предметом купли - продажи, в срок, установленный договором, а если такой срок договором не установлен, - в соответствии с правилами об исполнении бессрочного обязательства. В свою очередь, покупатель обязан принять переданный ему товар. Покупатель обязан оплатить товары непосредственно до или после их передачи ему продавцом в размере их полной цены, если иное не предусмотрено законодательством или договором купли-продажи, либо не вытекает из существа обязательства. Для отдельных видов договора купли-продажи имеют место отличия по содержанию прав и обязанностей сторон.

Глава 2 Организация договорной работы и оценка ее эффективности в торговой организации

2.1 Организационно - экономическая характеристика торговой организации

«ООО Агроторг» - общество с ограниченной ответственностью представляет собой сеть магазинов розничной торговли «Пятёрочка».

«ООО Агроторг» основано в январе 1999 года. К началу 2000 года компания насчитывала 17 магазинов с оборотом в \$35 млн.

Для магазинов «Пятёрочка» существует большая конкуренция. Огромное количество гипермаркетов «Окей», «Лента», «Метро» и т.д. Среди маленьких магазинов такие магазины, как «7Я», «Дикси», «Квартал».

Предметом деятельности ООО «Агроторг» является:

- розничная торговля товарами народного потребления, в том числе табачными изделиями, продовольствием и алкогольной продукцией;
- экспорт и импорт товаров народного потребления, в том числе табачных изделий, продовольствия и алкогольной продукции, а также продукции и оборудования научно-технического назначения;
- организация дистрибьюторской сети по продаже товаров народного потребления, в том числе табачных изделий, продовольствия и алкогольной продукции в субъектах РФ;
- организация сети розничных торговых предприятий;
- выполнение экспедиционных и транспортных работ, необходимых для реализации товаров народного потребления;
- коммерческое посредничество и представительство;
- оказание снабженческих, сбытовых услуг (обслуживание по обеспечению приобретения и сбыта продукции, товаров и услуг, сырья, материалов, оборудования, специальной техники другого имущества в соответствии с действующим законодательством);
- маркетинговые услуги и консультации;

- предоставление информационно-аналитических услуг на основе банка данных информационно-экономического характера;
- оказание транспортных услуг населению и юридическим лицам;
- иные виды хозяйственной деятельности, не запрещенные законодательством РФ.

Для более подробного изучения характеристики экономической деятельности ООО «Агроторг» рассмотрим основные производственно-экономические показатели деятельности организации за 2019-2021 годы (таблица 1).

Таблица 1 - Экономические показатели деятельности

Показатель	2019 г.	2020 г.	2021 г.	В среднем за 2019-2021 гг.	2021 г. к 2019 г., (%)
Валовая продукция, тыс. руб.	1388411996	1489639712	1680298872	291886876	121,02
Прибыль от продаж, тыс. руб.	65705144	68233826	74103023	8397879	112,78
Среднегодовая стоимость основных средств, тыс. руб.	118754839	132404882	144307829	25552990	121,52
Среднегодовая стоимость оборотных средств, тыс. руб.	149924131	173281757	166457492	16533361	111,03

В ООО «Агроторг» за анализируемый период 2019 по 2021 год наблюдается увеличение валовой продукции на 291886876 тыс. руб. За три года данный показатель возрос на 21,02 %. Денежная выручка на предприятии так же увеличилась: на 253940777 тыс. рублей или на 21,02%.

Среднегодовая стоимость основных производственных средств ООО «Агроторг», с каждым годом возрастает. В целом среднегодовая стоимость основных средств увеличилась в 2021 году по сравнению с 2019 годом на 21,52%, в связи с приобретением техники.

Одной из основных характеристик финансового состояния предприятия является его платежеспособность.

Платежеспособность – это способность предприятия своевременно и в полном объеме погашать свои краткосрочные финансовые обязательства (таблица 2).

Таблица 2 - Коэффициенты платёжеспособности

Показатели	Оптимальное значение	2019 год	2020 год	2021 год	Изменения
					за период
Коэффициент абсолютной ликвидности	$\geq 0,2$	0,075	0,078	0,085	0,01
Коэффициент критической ликвидности	$\geq 0,8$	0,03	0,003	0,003	-0,027
Коэффициент текущей ликвидности	≥ 2	0,918	1,002	0,818	-0,1
Общий показатель платежеспособности	≥ 1	0,375	0,373	0,291	-0,084
Коэффициент маневренности	$\geq 0,5$	0,68	0,57	0,58	-0,1

Следовательно, предприятие является неплатежеспособным. Коэффициент абсолютной ликвидности ниже оптимального, то есть в ближайшее время предприятие может погасить за счет имеющихся у него денежных средств только 0,085 руб. на каждый руб. краткосрочной задолженности. Это можно объяснить отсутствием достаточного количества денежных средств у предприятия.

Таким образом, коэффициент абсолютной ликвидности за анализируемый период снижается. Коэффициент текущей ликвидности так же ниже оптимального значения и в 2021 году составляет 0,818, что меньше, чем в 2019 году. То есть предприятие не может погасить текущие обязательства за счет поступлений от дебиторов.

Коэффициент платежеспособности ниже оптимального, это говорит о том, что предприятие не может погасить текущие обязательства даже при своевременных расчетах с дебиторами, продажей готовой продукции. В 2021

году коэффициент снизился по сравнению с 2019 годом и составляет 0,084, то есть на 1 руб. краткосрочных обязательств предприятие имеет 0,084 руб. оборотных активов при норме 1 руб.

Таким образом, положительная динамика показателей рентабельности и иных экономических показателей говорят об эффективности деятельности ООО «Агроторг». В целом финансовое состояние исследуемого предприятия является устойчивым, однако в процессе анализа была выявлена слабость отдельных показателей.

Таким образом, ООО «Агроторг» является крупным предприятием, показатели, характеризующие его размер, имеют некоторую тенденцию к увеличению. Анализ финансовой устойчивости ООО «Агроторг» показал, что положение предприятия очень финансово неустойчиво: у предприятия не хватает собственных средств для покрытия своих запасов, имеется недостаток общей величины источников формирования запасов.

2.2 Организация договорной работы с поставщиками товаров в торговой организации

Организация договорной работы в «ООО Агроторг» характеризуется системным подходом к производственно-сбытовой деятельности с четко поставленной задачей выявить покупательскую способность и реальный спрос населения на определенный товар, а также наиболее полно удовлетворить этот спрос, получив при этом намеченную прибыль.

С помощью рекламных мероприятий решаются конкретные задачи по формированию спроса на те или иные товары, увеличению их продажи, ускорению процессов товарообращения.

Главной целью социально-экономического развития «ООО Агроторг» является повышение качества обслуживания населения, создание позитивных условий для устойчивого экономического роста организации.

Достижение данных целей предполагает решение следующих задач:

увеличение объемов товарооборота и услуг, обеспечение качественных параметров обслуживания на основе утвержденных стандартов;

укрепление материально-технической базы, открытие новых объектов и новых видов деятельности (доставка товаров на дом и проч.);

расширение форм розничной торговли (ярмарки, выносная торговля), методы увеличения продаж (сезонные распродажи, продажа товаров в кредит до 6 месяцев и проч.);

совершенствование режима работы предприятий; др.

Однако для осуществления выше обозначенных задач организация торговли «ООО Агроторг» должна совершенствовать договорные отношения с поставщиками.

В организации договорной работой занимается специалист данной области на должности «Главный менеджер». Следует отметить, что работник имеет высшее образование по специальности «Менеджмент». Стаж работы специалиста составляет 5 лет.

Организация торговли «ООО Агроторг» по состоянию на 2022 год установила отношения с 110 поставщиками товаров широкой номенклатуры, поскольку организация реализует продовольственные и непродовольственные товары для реализации в своих торговых объектах, а также для обеспечения функционирования собственных пунктов общественного питания.

В соответствии с бизнес-планом «ООО Агроторг» предусмотрено увеличение числа поставщиков до 150 в 2023 году. Это должно быть достигнуто путем участия в выставках, ярмарках. Большинство договоров (около 90%) заключено при помощи прямых контактов с поставщиками.

«ООО Агроторг» имеет преимущественно долгосрочные хозяйственные связи с поставщиками. Зачастую в договорах предусматривается пролонгация договоров.

При выборе поставщика товаров приоритетными являются следующие показатели:

- цена товара;
- качество товара;
- условия оплаты;
- условия поставки;
- спрос на данный товар, проч.

В «ООО Агроторг» применяется система «1С: Предприятие», т.е. программа, позволяющая решать задачи по контролю срока поставки товаров, расходов денежных средств и своевременности оплаты поставщикам. информацию о проведенных сделках, что может использоваться не только при анализе текущей деятельности организации, но и при планировании и прогнозировании. Однако на сегодняшний день данные возможности полностью не реализованы. Программа позволяет регистрировать расхождения при приеме товаров, анализировать причины сбоя поставок (отказа поставщиков от поставки товаров), учитывать дополнительные услуги и дополнительные расходы при поставке товаров. Данная корпоративная информационная система позволяет хранить

Для проведения анализа договорной работы было проведено исследование. В процессе исследования был опрошен специалист по договорной работе предприятия «ООО Агроторг».

В результате опроса были получены существенные сведения о различных аспектах договорной работы предприятия.

На предприятии не предусмотрено специального положения, касающегося аспектов договорной работы и организации хозяйственных связей. Однако исследуемая организация является крупным торговым

объектом, поэтому для нее было бы целесообразно разработать и применять собственное Положение о договорной работе.

В настоящее время «ООО Агроторг» сотрудничает с 110 поставщиками. К 2023 году согласно бизнес плану планируется увеличить их число до 150. Поставщики товаров полностью удовлетворяют потребности организации как по количеству и ассортименту товаров, так и по качеству и другим параметрам. Кроме того, поставщики постепенно улучшают, модифицируют свои товары, расширяют ассортимент, что позволяет более полно удовлетворить потребности покупателей.

На предприятии применяется система «1С Предприятие», где подсистема «Управление закупками» позволяет решать задачи по контролю срока поставки товаров, расходов денежных средств и своевременности оплаты поставщикам. Программа позволяет регистрировать расхождения при приеме товаров, анализировать причины сбоя поставок (отказа поставщиков от поставки товаров), учитывать дополнительные услуги и дополнительные расходы при поставке товаров.

Однако данные возможности не реализованы на практике. Информация о поставщиках не вносится в базу данных, организация не обладает собственным банком данных о поставщиках, объемах поставки и отклонениях, нарушениях условий договоров.

ОАО «ООО Агроторг» реализует широкий ассортимент товаров, включая продовольственные и непродовольственные товары. В среднем по каждой группе продукции у предприятия насчитывается от 5 до 10 поставщиков.

2.3 Оценка эффективности договорной работы в торговой организации и пути ее совершенствования

Для проведения оценки поставщиков эксперт (специалист по договорной работе организации) проранжировал наиболее существенные критерии отбора поставщиков (таблица 3).

Таблица 3 – Критерии отбора поставщиков

Оценка(вес) критерия	Критерий отбора поставщиков
10	цена товара
9	качество
8	надежность поставщика
7	ассортимент товаров
6	порядок поставок
5	условия оплаты
4	удаленность поставщика
3	сервис
2	порядок расчетов
1	порядок заключения сделки

Наиболее значимыми критериями оказываются цена и качество поставляемых товаров, а также надежность поставщика, поскольку исследуемая организация уделяет большое внимание выполнению договорных обязательств.

Установление договорных отношений происходит путем прямых контактов с поставщиками товаров. Также около 10% всех сделок заключается в результате участия и посещения выставок и ярмарок.

Наиболее существенными требованиями поставщиков при заключении оговоров являются требования по условиям оплаты, порядку расчетов, реализации закупленной продукции только в розничной торговле. Также распространены санкции (штрафы) за просрочку платежей. В соответствии с белорусским законодательством доставка товара, если иное не предусмотрено договором, осуществляется поставщиком его транспортом, указанным в договоре на определенных им условиях. Однако поставщики исследуемой организации предпочитают указать все возможные способы доставки товаров, в том числе и покупателем либо транспортом, нанятым

покупателем. При этом также предъявляются требования по условиям поставки товаров.

При выполнении договорных обязательств случаются нарушения условий договоров. Наиболее часто со стороны поставщиков встречаются нарушения условий доставки товаров по количеству и качеству. Однако организация предусматривает в договорах штрафы в случае несвоевременной поставки либо поставки, не соответствующей заявленному количеству и качеству товаров, если поставщик в течение оговоренного срока не восполнит недостачу либо не заменит товар несоответствующего качества.

Следует отметить, что организация не ведет автоматизированный и прочий учет по поставщикам с целью получения информации о степени выполнения договорных обязательств, что, к сожалению, нередко встречается в практике ведения хозяйственной деятельности белорусских организаций торговли.

При заключении договоров аспекты нарушения обязательств заранее оговариваются, т.е. договором могут быть предусмотрены штрафы как поставщику, так и покупателю за невыполнение договорных обязательств.

В процессе же заключения договора нередко случаются разногласия между поставщиком и покупателем, что объясняется тем, что стороны ищут наиболее выгодные условия. Стоит понимать, что стороны просто обязаны идти на компромиссы при составлении, изменении и заключении договоров.

Как правило, при возникновении разногласий по поводу условий договора, сразу же составляется протокол разногласий. На его составление уходит не более одного часа, поскольку предусмотрена его типовая форма. Затем поставщику по почте отправляется экземпляр протокола разногласий (всего составляется 2 экземпляра), и в зависимости от удаленности поставщика вопрос решается в течение 1-2 недель, если поставщик находится в пределах региона. Затем составляется протокол согласования разногласий. Также может составляться дополнительное соглашение к договору.

В организации преобладают долгосрочные хозяйственные связи, поэтому смена поставщиков является достаточно редким явлением. Если же сроки действия договора истекают, то договор составляется заново либо продляются сроки действия договора (в договорах может оговариваться пролонгация договоров).

Предприятие мало контактирует с поставщиками по таким вопросам, как неудовлетворенный спрос потребителей, формирование спроса, поскольку, по мнению эксперта, поставщики достаточно компетентны в данных вопросах.

Организация не проводит маркетинговые исследования, также и не заказывает она проведение исследований у сторонних организаций.

Таким образом, выявлены были основные виды нарушений условий договоров, критерии оценки и отбора поставщиков, методы установления хозяйственных связей. На основании проведенного исследования можно сделать вывод о том, что договорная работа на предприятии «ООО Агроторг» достаточно хорошо организована.

Заключение

Таким образом, в ходе работы было сформулировано понятие договора соглашения, заключаемое на возмездной основе между сторонами, обе или одна из сторон выступает в качестве субъекта предпринимательства, направленное на установление, изменение или прекращение предпринимательских прав и обязанностей, в целях осуществления предпринимательской деятельности.

Также в работе рассмотрены виды и содержание договора купли-продажи, согласно которому главная обязанность продавца заключается в передаче покупателю товаров, являющихся предметом купли - продажи, в срок, установленный договором, а если такой срок договором не установлен, - в соответствии с правилами об исполнении бессрочного обязательства. В свою очередь, покупатель обязан принять переданный ему товар. Покупатель обязан оплатить товары непосредственно до или после их передачи ему продавцом в размере их полной цены, если иное не предусмотрено законодательством или договором купли-продажи, либо не вытекает из существа обязательства. Для отдельных видов договора купли-продажи имеют место отличия по содержанию прав и обязанностей сторон.

В работе дана характеристика предприятия ООО «Агроторг», которое является крупным предприятием, показатели, характеризующие его размер, имеют некоторую тенденцию к увеличению. Анализ финансовой устойчивости ООО «Агроторг» показал, что положение предприятия очень финансово неустойчиво: у предприятия не хватает собственных средств для покрытия своих запасов, имеется недостаток общей величины источников формирования запасов.

В организации преобладают долгосрочные хозяйственные связи, поэтому смена поставщиков является достаточно редким явлением. Если же сроки действия договора истекают, то договор составляется заново либо

продляются сроки действия договора (в договорах может оговариваться пролонгация договоров).

На основании проведенного исследования можно сделать вывод о том, что договорная работа на предприятии «ООО Агроторг» достаточно хорошо организована.

Список использованных источников

1. Закон Российской Федерации от 7 февраля 2020 г. № 2300-І «О защите прав потребителей» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/ – 10.02.2022.
2. ТР ТС 022/2011 «Пищевая продукция в части ее маркировки», принятый решением Комиссии Таможенного союза от 9 декабря 2011 г. № 881. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [http://webportalsrv.gost.ru/portal/GostNews.nsf/acaf7051ec840948c22571290059c78f/9fe752e7e38cc18e44257bae0024e7a4/\\$ПБЕ/ТЯ_Т8_022-2011_text.pdf](http://webportalsrv.gost.ru/portal/GostNews.nsf/acaf7051ec840948c22571290059c78f/9fe752e7e38cc18e44257bae0024e7a4/$ПБЕ/ТЯ_Т8_022-2011_text.pdf) – 10.02.2022.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 05.12.2022) // Собрание законодательства РФ. - 05.12.1994. - № 32.
4. Абдурахманов Р.Р. Правовая природа публичного договора / Р.Р. Абдурахманов // NovaUm.Ru. 2017. № 7. С. 237-239.
5. Ахвердова Т.А. К вопросу о субъективном составе публичного договора / Т.А. Ахвердова // Синергия Наук. 2017. Т. 2. № 18. С. 4-8.
6. Внуков Н.А. Соотношение публичного договора с потребительским договором / Н.А. Внуков // Цивилист. 2015. № 3. С. 51 – 56.
7. Гонгало Б.М. Гражданское право: учебник. В 2 томах. Том 1 / под ред. Б.М. Гонгало. — М. : Статут, 2018. — 528 с.
8. Гришаев С.П. Гражданское право: Учеб. для средних специальных учебных заведений / Отв. ред. С.П. Гришаев. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Норма: ИНФРА-М, 2018. — 608 с.
9. Дубовицкий А. А., Евдокимова Е. А., Климентова Э. А. Оптимизация товародвижения на продовольственном рынке // Ученые записки Тамбовского отделения РoCMY. 2018. № 11. С. 53-57. EDN YPFTKP.
10. Дубовицкий А. А., Климентова Э. А., Рогов М. А. Дифференциация регионального инновационного развития в России //

Региональная экономика: теория и практика. 2022. Т. 20. № 8(503). С. 1567-1585. DOI 10.24891/re.20.8.1567. EDN CPDVCR.

11. Ершов Н.Н. Гражданское право. В 2 т. Т. 2 : учебник / под общ. ред. М.В. Карпычева, А.М. Хужина. — М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2017. — 559 с.

12. Закиров Р.Ю. Публичный договор и договор присоединения в проекте ГК РФ // [Электронный ресурс] – режим доступа. – СПС «Консультант-плюс» (дата обращения 16.01.2019).

13. Карапетов А. Г., Фетисова Е. М. Практика применения арбитражными судами Постановления Пленума ВАС РФ от 14.03.2014 № 16 «О свободе договора и её пределах» // СПС «Консультант Плюс».

14. Климентова Э. А., Корякина А. О. Особенности экономической оценки земли // Вестник Мичуринского государственного аграрного университета. 2016. № 1. С. 136-141. EDN WKNWED.

15. Ломбаев Н. И. Публичный договор: общие положения / Н. И. Ломбаев // Законность и правопорядок в современном обществе. 2019. № 30. С. 16-20.

16. Ломбаев Н.И. Публичный договор: общие положения / Н.И. Ломбаев // Законность и правопорядок в современном обществе. 2022. № 30. С. 16-20.

17. Малютина Е.Ю. Публичный договор как институт гражданского права / Е.Ю. Малютина // Вопросы науки и образования. 2018. № 3 (15). С. 135-137.

18. Романова Е.Н. Гражданское право. Общая часть : учебник / Е.Н. Романова, О.В. Шаповал. — М. : РИОР : ИНФРА-М, 2021. — 202 с.

19. Савельев А. И. Применение судами норм Гражданского кодекса РФ о публичных договорах / А. И. Савельев // Вестник гражданского права. 2018. № 4. С. 99–136.

20. Савельев А.И. Применение судами норм Гражданского кодекса РФ о публичных договорах / А.И. Савельев // Вестник гражданского права. 2018. № 4. С. 99 – 136.

21. Хужин А.М. Гражданское право. В 2 т. Т. 1 : учебник / под общ. ред. М.В. Карпычева, А.М. Хужина. — М. : ИД «ФОРУМ» : ИНФРА-М, 2021. — 400 с.

22. Юкша Я.А. Гражданское право : учеб. пособие / Я.А. Юкша. — 4-е изд. — М. : РИОР : ИНФРА-М, 2022. — 400 с.