

МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ РЕСПУБЛИКИ БЕЛАРУСЬ  
Учреждение образования  
«Витебский государственный технологический университет»

**УПРАВЛЕНИЕ ЗАКУПКАМИ И СБЫТОМ ОРГАНИЗАЦИИ**

**РАБОЧАЯ ТЕТРАДЬ**

к практическим занятиям для студентов  
специальности 1-27 01 01-16  
«Экономика и организация производства  
(легкая промышленность)»

Витебск  
2017

УДК 339.138

Управление закупками и сбытом организации : рабочая тетрадь к практическим занятиям для студентов специальности 1-27 01 01-16 «Экономика и организация производства (легкая промышленность)»

Витебск: Министерство образования Республики Беларусь, УО «ВГТУ», 2016.

Составители: ст. преп. Снетков С.М.

В рабочей тетради изложены методики и последовательности расчета основных показателей планов МТО и сбыта продукции, модели управления запасами.

В рабочей тетради приведены таблицы и исходные данные для проведения расчетов по оценке рыночной конъюнктуры, планирования МТО и сбыта продукции, оценке и выбору поставщиков, по составлению договоров поставки, моделированию процессов управления запасами и МТР.

Рабочая тетрадь является руководством для самостоятельного изучения курса «Управление закупками и сбытом организации» студентами специальности 1-27 01 01-16 «Экономика и организация производства (легкая промышленность)»

Одобрено кафедрой менеджмента УО «ВГТУ».

Протокол № 9 от 23 марта 2016 г.

Рецензент: доц. Сысоев И.П.

Редактор: асс. Зайцева О.В.

Рекомендовано к опубликованию редакционно-издательским советом УО «ВГТУ». Протокол № 4 от 23 апреля 2016 г.

Ответственный за выпуск: Данилевич Т. А.

Учреждение образования «Витебский государственный технологический университет»

---

Подписано к печати 04.01.17. Формат 60х90 1/8. Уч.-изд. лист. 6.6.

Печать ризографическая. Тираж 27 экз. Заказ № 5.

---

Отпечатано на ризографе учреждения образования «Витебский государственный технологический университет». Свидетельство о государственной регистрации издателя, изготовителя, распространителя печатных изданий № 1/172 от 12.02.2014.

210035, г. Витебск, Московский пр., 72.

## СОДЕРЖАНИЕ

|                                                                                      |     |
|--------------------------------------------------------------------------------------|-----|
| ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 1                                                               |     |
| Оценка конъюнктуры рынка и выбор потенциальных поставщиков                           | 3   |
| ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 2                                                               |     |
| Влияние снабженческо-сбытовой деятельности на конечные результаты работы предприятия | 12  |
| ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 3                                                               |     |
| Планирование обеспечения организации материальными ресурсами                         | 16  |
| ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 4                                                               |     |
| Выбор потенциального поставщика продукции                                            | 25  |
| ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 5                                                               |     |
| Оформление договора купли-продажи                                                    | 32  |
| ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 6                                                               |     |
| Анализ содержания договора поставки товаров                                          | 39  |
| ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 7                                                               |     |
| Составление проекта договора поставки, спецификаций и протокола разногласий          | 62  |
| ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 8                                                               |     |
| Приемка товаров, оперативный учет и контроль исполнения договоров поставки           | 74  |
| ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 9                                                               |     |
| Оформление «пакета документов» при автомобильных перевозках, платежного поручения    | 82  |
| ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 10                                                              |     |
| Управление запасами материальных ресурсов                                            | 90  |
| ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 11                                                              |     |
| Прогноз продаж                                                                       | 96  |
| ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 12                                                              |     |
| Коммерческая работа по розничной продаже товаров                                     | 103 |
| СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ                                                      | 106 |

## ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 1

### Оценка конъюнктуры рынка и выбор потенциальных поставщиков

#### Исходная ситуация

ОАО «Ивановский молочный завод» (Брестская обл., Иваново, ул. Советская, 102) осуществляет производство и реализацию молочной продукции, закупку молока, розничную и оптовую торговлю, развивает фирменную торговлю. Основными видами выпускаемой продукции являются масло животное, казеин и молочные консервы. В настоящее время из-за высоких цен на внутреннем рынке, трудностей сбыта и низкой конкурентоспособности на внешнем рынке изменена структура производимой продукции: сокращено производство масла животного, увеличен выпуск цельномолочной продукции, твердых сыров на давальческих условиях, а также увеличивается объем производства молочных консервов. Производство основных видов продукции по годам представлено в таблице 1.1

Таблица 1.1 – Производство основных видов продукции за последние два года по ОАО «Ивановский молочный завод»

| Наименование продукции                   | Предшествующий год |           |         |        | Отчетный год |           |         |        | Темп изменения, % |         |
|------------------------------------------|--------------------|-----------|---------|--------|--------------|-----------|---------|--------|-------------------|---------|
|                                          | производство       |           | экспорт | запасы | производство |           | экспорт | запасы | производство      | экспорт |
|                                          | тонн               | млн. руб. |         |        | тонн         | млн. руб. |         |        |                   |         |
| Масло животное                           | 309                | 3 673     | 1 359   | 3,7    | 254          | 3 049     | 1 278   | 4,3    |                   |         |
| Казеин технический                       | 315                | 2 025     | 2 025   | -      | 320          | 2 077     | 2 077   | —      |                   |         |
| Цельномолочная и кисломолочная продукция | 2 480              | 4 965     | -       | -      | 2 645        | 5 306     | -       | -      |                   |         |
| Сыр твердый (на давальческих условиях)   | 375                | 2 612     | 262     | 2,4    | 423          | 2 622     | 215     | 2,6    |                   |         |
| Твердый сыр «Колби»                      | 354                | 2 578     | 275     | 1,1    | 364          | 2 648     | 155     | 1,2    |                   |         |
| Молочные консервы                        | 1 788              | 4 470     | 3 821   | 3,8    | 1 985        | 5 043     | 4 399   | 2,4    |                   |         |

ОАО «Ивановский молочный завод» в текущем году выпускает на новом оборудовании не только молоко сгущенное весовое, но и фасованное в жестяную банку и в полистирольные стаканчики, а также молоко сгущенное уваренное (варенку). В дальнейшем ассортимент молочных консервов предполагается

значительно расширить главным образом за счет производства вареной сгущенки и розлива сгущенного молока цельного с сахаром в емкости различных объемов от 35 до 60 кг.

Рынок сгущенного молока по своим возможностям можно отнести к разновидности так называемых рынков чистой конкуренции, на которых качество является стандартным и относительно постоянным фактором, а цена – наиболее спросообразующим фактором.

Коммерческая служба организации при выборе направлений своего развития руководствуется тем, что:

- емкость местного рынка высокорентабельного сгущенного молока достаточно велика;
- увеличение объемов реализации и прибыли в целом возможно достичь как за счет реализации продукции на внутреннем рынке, так и за счет экспорта конкурентоспособной продукции;
- рынок Российской Федерации является наиболее привлекательным: крупные предприятия кондитерской промышленности, хладокомбинаты, мелкие кондитерские предприятия и мини-цеха по производству хлебобулочных изделий.

Анализ рынков сбыта позволил выявить в Брестской области определенные ниши молочной продукции, на которых покупательский спрос не удовлетворен в полном объеме. Рынок вареной сгущенки в торговой сети Брестской области не заполнен продукцией ни зарубежного, ни отечественного производства и предприниматели на рынках торгуют вареной сгущенкой сомнительного качества. Организация планирует вырабатывать новые виды продукции на предстоящий год: сыр рассольный «Брынза» – 390 т, сыр диетический – 150 т, изготовление творогов сычужно-кислотным способом – 180 т, а также кисло-молочного напитка с добавлением натуральных соков. Отдел маркетинга проводит работу по расширению изготовления продукции с фруктовыми наполнителями, с растительными жирами.

Основные показатели деятельности предприятия за последние два года приведены в таблице 1.2.

Таблица 1.2 – Показатели деятельности ОАО «Ивановский молочный завод» за два последних года

| Показатели                               | Единица измерения | Первый год | Второй год | Темп роста или отклонение |
|------------------------------------------|-------------------|------------|------------|---------------------------|
| 1 Товарная продукция в действующих ценах | млн руб.          | 16 607,7   | 17 080,6   |                           |
| 2 Реализация продукции                   | млн руб.          | 16 405,6   | 16 862,4   |                           |
| 3 Полная себестоимость продукции         | млн руб.          | 14 218,5   | 14 695,7   |                           |
| 4 Прибыль отчетного периода              | млн руб.          | 166,8      | 204,5      |                           |
| 5 Объем экспорта                         | млн руб.          | 7 642,5    | 8 375,3    |                           |
| 6 Рентабельность продажи                 | процент           |            |            |                           |
| 7 Коэффициент реализации                 |                   |            |            |                           |

## Последовательность выполнения заданий

### Задание 1

1. Изучите исходные данные, касающиеся деятельности конкретной организации (таблицы 1.1, 1.2).
2. Проанализируйте коммерческую информацию и решите на ее основе ситуации 1 – 9.

### Ситуация 1

Коммерческому аппарату ОАО «Ивановский молочный комбинат» поручено составить краткосрочный прогноз спроса на продукцию организации на внутреннем и внешнем рынке.

*Составьте перечень вопросов, которые должна изучить коммерческая служба организации. Укажите источники необходимой коммерческой информации и методы ее сбора.*

|                                      |
|--------------------------------------|
| Вопросы                              |
| 1                                    |
| 2                                    |
| 3                                    |
| 4                                    |
| 5                                    |
| Источники информации                 |
| 1                                    |
| 2                                    |
| 3                                    |
| Методы сбора коммерческой информации |
| 1                                    |
| 2                                    |

### Ситуация 2

Для изучения требований потребителей к новой продукции, выпускаемой ОАО «Ивановский молочный завод» (молоко сгущенное вареное, молоко сгущенное с сахаром фасованное и весовое), необходимо провести опрос оптовых покупателей. Какие сведения о новой продукции и оптовых покупателях должны найти отражение в анкете для получения нужной коммерческой информации?

*Предложите свой вариант анкеты, которая будет распространяться вместе с новыми видами продукции среди оптовых покупателей.*

|               |
|---------------|
| Вводная часть |
| 1             |

|                      |
|----------------------|
| 2                    |
| 3                    |
| 4                    |
| 5                    |
| 6                    |
| 7                    |
| 8                    |
| 9                    |
| 10                   |
| 11                   |
| 12                   |
| 13                   |
| 14                   |
| 15                   |
| Заключительная часть |

### Ситуация 3

Проведите сравнительный анализ коммерческой информации по производству, экспорту и запасам нереализованной продукции на складе организации по различным товарным группам на основании данных таблицы 1.

*Рассчитайте темп изменения объема производства и экспорта различных групп продукции организации. Сделайте выводы о состоянии производства и экспорта, запасов нереализованной продукции в разрезе ассортиментных позиций организации.*

|                        |
|------------------------|
| Выводы                 |
| Состояние производства |
| Состояние экспорта     |
| Состояние запасов      |

#### Ситуация 4

Уровень организации коммерческой работы оказывает влияние на конечный результат деятельности производственной организации.

*Используя исходные данные таблицы 1.2, выполните следующее:*

- *укажите коммерческие операции ОАО «Ивановский молочный завод», которые прямо и косвенно обеспечивают получение доходов;*
- *определите показатели для оценки эффективности коммерческой деятельности организации и проанализируйте их в динамике;*
- *сделайте вывод о влиянии уровня коммерческой работы ОАО на результаты его деятельности;*
- *сформулируйте направления совершенствования коммерческой деятельности организации.*

|                                                                   |
|-------------------------------------------------------------------|
| Коммерческие операции, прямо обеспечивающие получение доходов:    |
| Коммерческие операции, косвенно обеспечивающие получение доходов: |
| Направления совершенствования коммерческой деятельности:          |
| 1                                                                 |
| 2                                                                 |
| 3                                                                 |

#### Ситуация 5

В зоне деятельности ОАО «Ивановский молочный завод» осуществляют производство и реализацию молочной продукции и другие организации-производители. С целью повышения конкурентоспособности организации необходимо изучить сильные и слабые стороны конкурентов.

*Составьте перечень информации о конкурентах, которую может эффективно использовать коммерческий аппарат в своей деятельности.*

|   |
|---|
| 1 |
| 2 |
| 3 |
| 4 |
| 5 |

#### Ситуация 6

Вы – руководитель ОАО «Ивановский молочный завод».

*Составьте перечень информации, подлежащей защите коммерческой тайны, и обоснуйте его. Укажите мероприятия по организации защиты коммерческой тайны организации.*



|                                                       |
|-------------------------------------------------------|
| Информация, подлежащая защите:                        |
| 1                                                     |
| 2                                                     |
| 3                                                     |
| 4                                                     |
| 5                                                     |
| Мероприятия по организации защиты коммерческой тайны: |
| 1                                                     |
| 2                                                     |
| 3                                                     |

### Ситуация 7

Исходя из данных исходной ситуации, ОАО «Ивановский молочный завод» планирует вырабатывать новые виды продукции на предстоящий год.

*Разработайте критерии оценки новой продукции для сыра рассольного «Брынза» и напиток кисломолочного с добавлением сока.*

| Сыр «Брынза» | Напиток кисломолочный |
|--------------|-----------------------|
| 1            | 1                     |
| 2            | 2                     |
| 3            | 3                     |
| 4            | 4                     |
| 5            | 5                     |

### Ситуация 8

Коммерческой службе ОАО «Ивановский молочный завод» следует располагать достаточным объемом коммерческой информации для принятия эффективных коммерческих решений.

*Укажите, какие базы данных следует создавать коммерческой службе этой организации, какой информацией обязательно следует располагать. Для принятия каких коммерческих решений будет использована выделенная вами информация?*

| Базы данных | Информация | Решения |
|-------------|------------|---------|
| 1           |            |         |
| 2           |            |         |
| 3           |            |         |

### Ситуация 9

Предложите свой вариант тест-опроса для руководителей молочных заводов по анализу ситуационного положения организации на рынке. Предложите вопросы, знание которых позволяет руководителю организации принять правильное решение при разработке стратегии выхода предприятия на рынок.

|   |
|---|
| 1 |
| 2 |
| 3 |
| 4 |
| 5 |

### Задание 2

1. Проанализируйте конъюнктуру рынка молочной продукции производителей Брестской области.

2. Составьте конъюнктурный обзор рынка молочной продукции, используя информацию о деятельности ОАО «Брестский молочный комбинат» (ситуация 9).

### Ситуация 10

ОАО «Брестский молочный комбинат». До появления в отрасли бренда «Савушкин продукт» никакой конкуренции между молочными производителями не было. Каждый завод работал на местном рынке, предлагая стандартный набор продуктов в незамысловатой упаковке. Узкий рынок, устаревшие технологии сдерживали попытки наращивать объемы производства, а небогатый ассортимент не давал повысить рентабельность. Главная идея была выбрана коммерческой службой организации – самим формировать рынки, предлагая качественно новую продукцию. В организации создана группа специалистов по разработке и внедрению новых видов продукции и технологий, ориентирующаяся в своей работе на белорусский менталитет. Ежегодно в организации вводится до 30 % новых видов продукции. Доля продукции, реализуемой на экспорт, выросла в последний год до 10 %. Рост производства и сбыта продукции руководство организации связывает с повышением уровня жизни в Республике Беларусь и потребления большего количества молочных продуктов, а также с увеличением эксплуатационных возможностей организации. В России повысился интерес к продукции марки «Савушкин продукт» не только крупных магазинов Москвы, но и сети гипермаркетов Санкт-Петербурга, Калининграда, Смоленска, Тулы. Экспортное наступление начали с создания системы качества на разработку и производство продукции в соответствии с международными стандартами серии ИСО 2000 (сертификат соответствия качества международным стандартам получен еще в 2001 г.). В 2004 г. организация сертифицирована по системе управления окружающей среды ИСО 14001.

*Выделите факторы спроса, предложения, цены, условий реализации, влияющие на конъюнктуру рынка молочной продукции.*

|                            |
|----------------------------|
| Факторы спроса             |
| Факторы предложения        |
| Факторы цены               |
| Факторы условий реализации |

### **Задание 3**

Изучите предложенные данные о сырьевой зоне ОАО «Ивановский молочный завод» и выберите потенциального поставщика сырья (ситуация 11).

### **Ситуация 11**

В сырьевую зону ОАО «Ивановский молочный завод» входит 12 хозяйств и УКСП «Боровица». За последний год при плане поставок 32 400 т молока: фактически закуплено 34 250 т, в том числе от населения 7 422 т. План поставок выполнили следующие СПК: «Снитово» – на 124 %; «Октябрь-Агро» – на 108 %; «Ляховичи» – на 112 %; «Лясковичи-Агро» – на 104 %; «Ополь-Агро» – на 118 %, «Достоево» – на 105 %; «Бакуново» – 134 %. Не выполнили план поставок такие СПК, как «Горбаха», «Машеровский», УКСП «Поливко». Всего за пределы района в прошлом году хозяйствами СПК «Снитово», «Достоево», «Дружиловичи», «Молодово», УКСП «Боровица» отгружено более 10 тыс. т молока организациям-конкурентам.

Массовая доля жира возросла во всех хозяйствах и составила 3,52 % против 3,47 % в прошлом году. Среди лучших здесь СПК «Ополь-Агро» – 3,57 %, совхоз «Бродницкий» – 3,56 % и УКСП «Боровица» – 3,55 %. Возвращено в хозяйства 21 380 кг молока кислого, в том числе 12 794 кг СПК «Горбаха», а также СПК «Машеровский», УКСП «Боровица» и совхозу «Бродницкий». Лучшие показатели по качеству молока в СПК «Достоево», «Ляховичи», «Ополь-Агро». Низкого качества молоко в СПК «Поливко», СПК «Октябрь-Агро».

*Создайте базу данных возможных поставщиков исходного сырья и работайте критерии выбора оптимальных поставщиков.*

| Поставщики | Критерии выбора |  |  |  | Итоговая оценка |
|------------|-----------------|--|--|--|-----------------|
|            |                 |  |  |  |                 |
| 1          |                 |  |  |  |                 |
| 2          |                 |  |  |  |                 |
| 3          |                 |  |  |  |                 |
| 4          |                 |  |  |  |                 |
| 5          |                 |  |  |  |                 |
| 6          |                 |  |  |  |                 |
| 7          |                 |  |  |  |                 |
| 8          |                 |  |  |  |                 |
| 9          |                 |  |  |  |                 |
| 10         |                 |  |  |  |                 |
| 11         |                 |  |  |  |                 |
| 12         |                 |  |  |  |                 |
| 13         |                 |  |  |  |                 |

### Ситуация 12

Многие сельхозпроизводители реализуют молоко за пределы Ивановского района (на Брестский молочный комбинат, Кобринский маслосырзавод, Березовский молочный комбинат). Предложите коммерческой службе организации конкретные мероприятия для увеличения поставки молока именно ОАО «Ивановский молочный завод», а не его конкурентам.

|   |
|---|
| 1 |
| 2 |
| 3 |
| 4 |
| 5 |

## ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 2

### Влияние снабженческо-сбытовой деятельности на конечные результаты работы предприятия

#### Задание 1

В таблице 2.1 приведена информация об объемах материальных затрат, себестоимости продукции и объемах производства продукции за 2006–2012 гг. в сопоставимых ценах.

Таблица 2.1 – Исходные данные для анализа использования материальных ресурсов, млн. руб.

| Год  | Материальные затраты | Себестоимость продукции | Объем произведенной продукции |
|------|----------------------|-------------------------|-------------------------------|
| 1    | 2                    | 3                       | 4                             |
| 2010 | 79 422               | 125 600                 | 144 440                       |
| 2011 | 80 384               | 127 484                 | 146 167                       |

Окончание таблицы 2.1

| 1    | 2      | 3       | 4       |
|------|--------|---------|---------|
| 2012 | 85 251 | 132 508 | 153 232 |
| 2013 | 85 521 | 135 491 | 150 406 |
| 2014 | 87 920 | 138 945 | 152 290 |
| 2015 | 90 903 | 138 160 | 154 174 |
| 2016 | 99 067 | 138 474 | 158 570 |

Рассчитайте показатели использования материальных ресурсов.

Таблица 2.2 – Анализ использования материальных ресурсов

| Год  | Материалоотдача | Материалоемкость | Удельный вес МЗ в с/с продукции | Темпы роста         |          |                      |          | Соотношение темпов роста объемов производства к темпам роста МЗ |          |
|------|-----------------|------------------|---------------------------------|---------------------|----------|----------------------|----------|-----------------------------------------------------------------|----------|
|      |                 |                  |                                 | материальных затрат |          | объемов производства |          |                                                                 |          |
|      |                 |                  |                                 | цепные              | базисные | цепные               | базисные | цепных                                                          | базисных |
| 2010 |                 |                  |                                 |                     |          |                      |          |                                                                 |          |
| 2011 |                 |                  |                                 |                     |          |                      |          |                                                                 |          |
| 2012 |                 |                  |                                 |                     |          |                      |          |                                                                 |          |
| 2013 |                 |                  |                                 |                     |          |                      |          |                                                                 |          |
| 2014 |                 |                  |                                 |                     |          |                      |          |                                                                 |          |
| 2015 |                 |                  |                                 |                     |          |                      |          |                                                                 |          |
| 2016 |                 |                  |                                 |                     |          |                      |          |                                                                 |          |

Проследите динамику изменения показателей. Сделайте предположения о возможных причинах наблюдаемых тенденций. Сформулируйте возможные направления дальнейшего анализа.

|                                 |
|---------------------------------|
| Тенденции                       |
| Возможные причины тенденций     |
| Направления дальнейшего анализа |

## Задание 2

В таблице 2.3 приведена информация для анализа издержек снабжения. Данные приведены в сопоставимых ценах.

Таблица 2.3 – Информация для анализа издержек снабжения

| Год  | Объем производства, млн. руб. | Объем закупки, млн. руб. | Издержки снабжения, млн. руб. |                                 |                                                 |                                |                             |
|------|-------------------------------|--------------------------|-------------------------------|---------------------------------|-------------------------------------------------|--------------------------------|-----------------------------|
|      |                               |                          | все-го                        | В том числе по видам            |                                                 |                                |                             |
|      |                               |                          |                               | по завозу материальных ресурсов | на хранение, доработку и внутреннее обеспечение | административно-управленческие | непроизводственные издержки |
| 2010 | 1101,7                        | 567,5                    | 86,6                          | 40,6                            | 25,4                                            | 20,4                           | 0,26                        |
| 2011 | 1091,1                        | 556,2                    | 87,9                          | 41,2                            | 25,6                                            | 20,9                           | 0,25                        |
| 2012 | 1155,7                        | 580,6                    | 89,9                          | 42,0                            | 26,3                                            | 21,4                           | 0,23                        |
| 2013 | 1151,8                        | 586,9                    | 89,0                          | 41,8                            | 25,7                                            | 21,2                           | 0,21                        |
| 2014 | 1218,8                        | 597,8                    | 89,3                          | 42,2                            | 25,9                                            | 21,1                           | 0,20                        |
| 2015 | 1252,9                        | 641,8                    | 95,2                          | 45,6                            | 27,3                                            | 22,1                           | 0,19                        |
| 2016 | 1287,8                        | 628,1                    | 93,9                          | 45,9                            | 25,3                                            | 22,5                           | 0,17                        |

Проведите анализ структуры издержек снабжения, их динамики и уровня.

Таблица 2.4 – Анализ издержек снабжения

| Год  | Отношение объема закупки к объему производства, % | Отношение издержек снабжения к объему закупки, % | Структура издержек снабжения, % |                                 |                                                 |                                |                             |
|------|---------------------------------------------------|--------------------------------------------------|---------------------------------|---------------------------------|-------------------------------------------------|--------------------------------|-----------------------------|
|      |                                                   |                                                  | все-го                          | В том числе по видам            |                                                 |                                |                             |
|      |                                                   |                                                  |                                 | по завозу материальных ресурсов | на хранение, доработку и внутреннее обеспечение | административно-управленческие | непроизводственные издержки |
| 2010 |                                                   |                                                  |                                 |                                 |                                                 |                                |                             |
| 2011 |                                                   |                                                  |                                 |                                 |                                                 |                                |                             |
| 2012 |                                                   |                                                  |                                 |                                 |                                                 |                                |                             |
| 2013 |                                                   |                                                  |                                 |                                 |                                                 |                                |                             |
| 2014 |                                                   |                                                  |                                 |                                 |                                                 |                                |                             |
| 2015 |                                                   |                                                  |                                 |                                 |                                                 |                                |                             |
| 2016 |                                                   |                                                  |                                 |                                 |                                                 |                                |                             |

Тенденции

### Задание 3

Используя данные, представленные в таблицах 2.5 и 2.6, определить, какое из исследуемых предприятий за прошедший период отличалось наибольшей результативностью сбыта.

Таблица 2.5 – Данные предприятия А

| Показатель деятельности                                    | Годы   |        |        |        | Среднегодовой показатель |
|------------------------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------------------------|
|                                                            | 2013   | 2014   | 2015   | 2016   |                          |
| Объем производства, шт.                                    | 39 310 | 41 390 | 55 694 | 63 231 |                          |
| Темп роста (цепной) объема производства, %                 | -      |        |        |        |                          |
| Объем производства, млн. руб.                              |        |        |        |        |                          |
| Темп роста (цепной) объема производства, %                 | -      |        |        |        |                          |
| Объем сбыта, шт.                                           | 40 030 | 40 130 | 55 190 | 62 005 |                          |
| Темп роста (цепной) объема сбыта, %                        | -      |        |        |        |                          |
| Цена единицы продукции, тыс. руб.                          | 17,38  | 18,00  | 18,18  | 18,82  |                          |
| Валовой доход, млн. руб.                                   |        |        |        |        |                          |
| Темп роста (цепной) валового дохода, %                     | -      |        |        |        |                          |
| Себестоимость реализованной продукции, млн. руб.           |        |        |        |        |                          |
| Сбытовые затраты, % от с/с реализации продукции            | 2,3    | 2,6    | 2,1    | 2,9    |                          |
| Сбытовые затраты, млн. руб.                                |        |        |        |        |                          |
| Полные затраты, млн. руб.                                  |        |        |        |        |                          |
| Темп роста (цепной) затрат на производство и реализацию, % | -      |        |        |        |                          |
| Прибыль от реализации, млн. руб.                           | 151,8  | 140,8  | 146,4  | 251,2  |                          |
| Темп роста (цепной) прибыли, %                             | -      |        |        |        |                          |
| Рентабельность реализованной продукции, %                  |        |        |        |        |                          |
| Рентабельность продаж, %                                   |        |        |        |        |                          |
| Сбытовые запасы, шт.                                       |        |        |        |        |                          |
| Сбытовые запасы, % от выпуска                              |        |        |        |        |                          |
| Коэффициент реализации                                     |        |        |        |        |                          |

Таблица 2.6 – Данные предприятия Б

| Показатель деятельности                    | Годы   |        |        |        | Среднегодовой показатель |
|--------------------------------------------|--------|--------|--------|--------|--------------------------|
|                                            | 2013   | 2014   | 2015   | 2016   |                          |
| 1                                          | 2      | 3      | 4      | 5      | 6                        |
| Объем производства, шт.                    | 41 810 | 41 109 | 40 323 | 41 623 |                          |
| Темп роста (цепной) объема производства, % | -      |        |        |        |                          |
| Объем производства, млн. руб.              |        |        |        |        |                          |
| Темп роста (цепной) объема производства, % | -      |        |        |        |                          |

Окончание таблицы 2.6

| 1                                                          | 2     | 3     | 4     | 5     | 6 |
|------------------------------------------------------------|-------|-------|-------|-------|---|
| Объем сбыта, шт.                                           |       |       |       |       |   |
| Темп роста (цепной) объема сбыта, %                        | -     |       |       |       |   |
| Цена единицы продукции, тыс. руб.                          | 22,14 | 22,77 | 23,04 | 23,31 |   |
| Валовой доход, млн. руб.                                   |       |       |       |       |   |
| Темп роста (цепной) валового дохода, %                     | -     |       |       |       |   |
| Себестоимость реализованной продукции, млн. руб.           |       |       |       |       |   |
| Сбытовые затраты, % от с/с реализации продукции            | 1,9   | 2,6   | 2,5   | 2,6   |   |
| Сбытовые затраты, млн. руб.                                |       |       |       |       |   |
| Полные затраты, млн. руб.                                  |       |       |       |       |   |
| Темп роста (цепной) затрат на производство и реализацию, % | -     |       |       |       |   |
| Прибыль от реализации, млн. руб.                           | 171,8 | 151,2 | 161,3 | 201,9 |   |
| Темп роста (цепной) прибыли, %                             | -     |       |       |       |   |
| Рентабельность реализованной продукции, %                  |       |       |       |       |   |
| Рентабельность продаж, %                                   |       |       |       |       |   |
| Сбытовые запасы, шт.                                       | 3 020 | 1 260 | 939   | 612   |   |
| Сбытовые запасы, % от выпуска                              |       |       |       |       |   |
| Коэффициент реализации                                     |       |       |       |       |   |

Выводы:

### ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 3

#### Планирование обеспечения организации материальными ресурсами

##### Исходная ситуация

Основная продукция РУП «Светлогорсккорммаш» – запасные части к кормо- и зерноуборочной технике более 50 наименований. Но производство и реализация основной продукции имеет сезонный характер: 50 % годового объема производства и реализации запасных частей приходится на период заготовки кормов (май – август). Поэтому с целью обеспечения стабильной работы и занятости персонала, эффективного использования производственных мощностей и имеющихся ресурсов организован выпуск новой продукции – дверного полотна, облицованного шпоном, трех ассортиментных позиций:

- дверное полотно глухое – 25 % от общего объема выпуска;
- дверное полотно филенчатое – 40 %;
- дверное полотно филенчатое с остеклением – 35 %.



Дверь внутренняя деревянная глухая состоит из деревянного каркаса, изготовленного из пиломатериалов хвойных пород, наборных реек внутри каркаса и фанеры толщиной 5 мм, покрытой шпоном бука или дуба и лаком НЦ-218. Дверь внутренняя деревянная филенчатая состоит из деревянного каркаса с филенчатыми вставками. Дверь внутренняя остекленная филенчатая включает деревянный каркас с филенчатыми вставками и узорчатое стекло, установленное внутри каркаса и укрепленного раскладками. Для производства дверного полотна используются материалы, представленные в таблице 3.1.

Таблица 3.1 – Нормы расхода материалов для производства 1 единицы дверного полотна

| Наименование материалов              | Поставщик                   | Ед. изм.       | Дверное полотно глухое | Дверное полотно филенчатое | Филенчатое с остеклением |
|--------------------------------------|-----------------------------|----------------|------------------------|----------------------------|--------------------------|
| 1 Пиломатериал хвойный               | Лесхозы Гомельской области  | м <sup>3</sup> | 0,23                   | 0,27                       | 0,2                      |
| 2 Фанера 5 мм                        | ФСК ОАО «Гомельдрев»        | м <sup>3</sup> | 0,015                  | -                          | -                        |
| 3 Шпон строганный                    | ЧУП «Профинтер-Трейд» Минск | м <sup>2</sup> | 2,3                    | -                          | -                        |
| 4 Лента клеевая В2, В3               | ЗАО «Бобруйск-мебель»       | м              | 7,0                    | -                          | -                        |
| 5 Лак НЦ-218                         | ОАО «Лакокраска» Лида       | кг             | 0,78                   | 0,78                       | 0,36                     |
| 6 Шпатлевка акриловая                | ООО «Мир цвета» Минск       | кг             | -                      | 0,1                        | 0,1                      |
| 7 Клей ПВА                           | «Лакокраска» Лида           | кг             | 0,65                   | 0,45                       | 0,28                     |
| 8 Пленка полиэтиленовая для упаковки | ПО «Химволокно» Светлогорск | п.м.           | 2,3                    | 2,3                        | 2,3                      |
| 9 Стекло декоративное                | ОАО «Гомель-стекло»         | м <sup>2</sup> | -                      | -                          | 0,75                     |

Дверное полотно РУП «Светлогорсккорммаш» пользуется постоянным спросом у оптовых покупателей, строительных организаций Республики Беларусь, а также субъектов хозяйствования России. В прошедшем году организация изготовила 60 тыс. шт. изделий и реализовала всю выпущенную продукцию и на конец года не имела остатков запасов на складе готовой продукции. На следующий год уже заключен контракт с фирмой ООО «Арк Тех» (Россия) на поставку дверных полотен в количестве 32 000 шт. (в том числе полотно филенчатое 13 тыс. шт. и филенчатое с остеклением).

### Задание 1

1. Рассчитайте производственную программу РУП «Светлогорсккорммаш» за предыдущий и на следующий год. Расчеты представьте в таблице 3.2

Таблица 3.2 – Производственная программа РУП «Светлогорскорммаш» на следующий год

| Наименование продукции                     | Предыдущий год |            | Следующий год |            |
|--------------------------------------------|----------------|------------|---------------|------------|
|                                            | Шт.            | Уд. вес, % | Шт.           | Уд. вес, % |
| 1 Дверное полотно глухое                   |                | 25,0       |               |            |
| 2 Дверное полотно филенчатое               |                | 40,0       |               |            |
| 3 Дверное полотно филенчатое с остеклением |                | 35,0       |               |            |
| Итого                                      | 60 000         | 100,0      |               | 100,0      |

2. Определите расходное количество материальных ресурсов за предыдущий и на следующий год. Расчеты представьте в таблицах 3.3, 3.4.

Таблица 3.3 – Расходное количество материалов для выполнения производственной программы за предыдущий год

| Наименование материалов              | Ед. изм.       | Дверное полотно глухое | Дверное полотно филенчатое | Филенчатое с остеклением | Итого |
|--------------------------------------|----------------|------------------------|----------------------------|--------------------------|-------|
| 1 Пиловочник хвойный                 | м <sup>3</sup> |                        |                            |                          |       |
| 2 Фанера 5 мм                        | м <sup>3</sup> |                        | -                          | -                        |       |
| 3 Шпон строганный                    | м <sup>2</sup> |                        | -                          | -                        |       |
| 4 Лента клеевая В2,В3                | м              |                        | -                          | -                        |       |
| 5 Лак НЦ-218                         | кг             |                        |                            |                          |       |
| 6 Шпатлевка акриловая                | кг             | -                      |                            |                          |       |
| 7 Клей ПВА                           | кг             |                        |                            |                          |       |
| 8 Пленка полиэтиленовая для упаковки | п.м.           |                        |                            |                          |       |
| 9 Стекло декоративное                | м <sup>2</sup> | -                      | -                          |                          |       |

Таблица 3.4 – Расходное количество материалов для выполнения производственной программы на следующий год

| Наименование материалов              | Ед. изм.       | Дверное полотно глухое | Дверное полотно филенчатое | Филенчатое с остеклением | Итого |
|--------------------------------------|----------------|------------------------|----------------------------|--------------------------|-------|
| 1 Пиловочник хвойный                 | м <sup>3</sup> |                        |                            |                          |       |
| 2 Фанера 5 мм                        | м <sup>3</sup> |                        | -                          | -                        |       |
| 3 Шпон строганный                    | м <sup>2</sup> |                        | -                          | -                        |       |
| 4 Лента клеевая В2,В3                | м              |                        | -                          | -                        |       |
| 5 Лак НЦ-218                         | кг             |                        |                            |                          |       |
| 6 Шпатлевка акриловая                | кг             |                        |                            |                          |       |
| 7 Клей ПВА                           | кг             |                        |                            |                          |       |
| 8 Пленка полиэтиленовая для упаковки | п.м.           |                        |                            |                          |       |
| 9 Стекло декоративное                | м <sup>2</sup> | -                      | -                          |                          |       |

3. Проведите анализ изменения производственной программы и расходного количества материальных ресурсов. Расчеты представьте в таблицах 3.5, 3.6.

Таблица 3.5 – Динамика производственной программы РУП «Светлогорсккорммаш»

| Наименование продукции                     | Производственная программа, шт. |               | Изменение        |               |
|--------------------------------------------|---------------------------------|---------------|------------------|---------------|
|                                            | предыдущий год                  | следующий год | абсолютное (+/-) | темп роста, % |
| 1 Дверное полотно глухое                   |                                 |               |                  |               |
| 2 Дверное полотно филенчатое               |                                 |               |                  |               |
| 3 Дверное полотно филенчатое с остеклением |                                 |               |                  |               |
| Итого                                      |                                 |               |                  |               |

Таблица 3.6 – Динамика потребности в материальных ресурсах РУП «Светлогорсккорммаш»

| Наименование материалов              | Ед. изм.       | Расходное количество материалов |               | Изменение        |               |
|--------------------------------------|----------------|---------------------------------|---------------|------------------|---------------|
|                                      |                | предыдущий год                  | следующий год | абсолютное (+/-) | темп роста, % |
| 1 Пиловочник хвойный                 | м <sup>3</sup> |                                 |               |                  |               |
| 2 Фанера 5 мм                        | м <sup>3</sup> |                                 |               |                  |               |
| 3 Шпон строганный                    | м <sup>2</sup> |                                 |               |                  |               |
| 4 Лента клеевая В2,В3                | м              |                                 |               |                  |               |
| 5 Лак НЦ-218                         | кг             |                                 |               |                  |               |
| 6 Шпатлевка акриловая                | кг             |                                 |               |                  |               |
| 7 Клей ПВА                           | кг             |                                 |               |                  |               |
| 8 Пленка полиэтиленовая для упаковки | п.м.           |                                 |               |                  |               |
| 9 Стекло декоративное                | м <sup>2</sup> |                                 |               |                  |               |

4. Изучите исходные данные, касающиеся РУП «Светлогорсккорммаш», и решите на их основе ситуации 1–3.

### Ситуация 1

РУП «Светлогорсккорммаш» планирует выпустить дверное полотно для фирмы ООО «Арк Тех». Проанализируйте заключенный контракт в разрезе увеличения производственной программы и потребности в материальных ресурсах. Расчеты представьте в таблицах 3.7, 3.8.

Таблица 3.7 – Влияние контракта с ООО «Арк Тех» на производственную программу РУП «Светлогорсккорммаш» на следующий год

| Наименование продукции                     | Производственная программа на следующий год |                               | Влияние контракта на производственную программу |                                                   |
|--------------------------------------------|---------------------------------------------|-------------------------------|-------------------------------------------------|---------------------------------------------------|
|                                            | шт.                                         | контракт с ООО «Арк Тех», шт. | темп прироста выпуска, %                        | уд. вес контракта в производственной программе, % |
| 1 Дверное полотно глухое                   |                                             |                               |                                                 |                                                   |
| 2 Дверное полотно филенчатое               |                                             |                               |                                                 |                                                   |
| 3 Дверное полотно филенчатое с остеклением |                                             |                               |                                                 |                                                   |
| Итого                                      |                                             |                               |                                                 |                                                   |

Таблица 3.8 – Влияние контракта с ООО «Арк Тех» на потребность в материальных ресурсах РУП «Светлогорсккорммаш» на следующий год

| Наименование материала               | Ед. изм.       | Расходное количество материалов на следующий год |                          | Влияние контракта на расходное количество материалов |                                                 |
|--------------------------------------|----------------|--------------------------------------------------|--------------------------|------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|
|                                      |                | всего                                            | контракт с ООО «Арк Тех» | темп прироста потребности, %                         | уд. вес контракта в материальной потребности, % |
| 1 Пиловочник хвойный                 | м <sup>3</sup> |                                                  |                          |                                                      |                                                 |
| 2 Фанера 5 мм                        | м <sup>3</sup> |                                                  |                          |                                                      |                                                 |
| 3 Шпон строганный                    | м <sup>2</sup> |                                                  |                          |                                                      |                                                 |
| 4 Лента клеевая В2,В3                | м              |                                                  |                          |                                                      |                                                 |
| 5 Лак НЦ-218                         | кг             |                                                  |                          |                                                      |                                                 |
| 6 Шпатлевка акриловая                | кг             |                                                  |                          |                                                      |                                                 |
| 7 Клей ПВА                           | кг             |                                                  |                          |                                                      |                                                 |
| 8 Пленка полиэтиленовая для упаковки | п.м.           |                                                  |                          |                                                      |                                                 |
| 9 Стекло декоративное                | м <sup>2</sup> |                                                  |                          |                                                      |                                                 |

## Ситуация 2

В первом квартале текущего года РУП «Светлогорсккорммаш» требуется изготовить 23 000 шт. дверного полотна (в том числе глухого полотна – 11 600 шт., филенчатого – 5 400 и филенчатого с остеклением – 6000 шт.). На складе организации на 1 января текущего года находится 9,0 м<sup>3</sup> фанеры, 480 м<sup>2</sup> шпона под дуб и 120 м<sup>3</sup> пиломатериалов. В январе текущего года на склад должна поступить заказанная ранее партия в количестве 30 м<sup>3</sup> фанеры и 150 м<sup>3</sup> пиломатериалов.

Рассчитайте объем закупок, необходимых для производства дверного полотна в 1 квартале текущего года пиломатериалов, ДВП и шпона. Расчеты представить в таблицах 3.9, 3.10.

Таблица 3.9 – Расходное количество материалов для выполнения производственной программы на 1 квартал следующего года

| Наименование материалов | Ед. изм.       | Дверное полотно глухое | Дверное полотно филенчатое | Филенчатое с остеклением | Итого |
|-------------------------|----------------|------------------------|----------------------------|--------------------------|-------|
| 1 Пиловочник хвойный    | м <sup>3</sup> |                        |                            |                          |       |
| 2 Фанера 5 мм           | м <sup>3</sup> |                        | -                          | -                        |       |
| 3 Шпон строганный       | м <sup>2</sup> |                        | -                          | -                        |       |

Таблица 3.10 – Объем закупок, необходимых для производства дверного полотна в 1 квартале текущего года

| Наименование материала | Ед. изм.       | Остаток на складе на 1 января | Материалы в пути | Расходное количество материалов | Объем закупок |
|------------------------|----------------|-------------------------------|------------------|---------------------------------|---------------|
| 1 Пиловочник хвойный   | м <sup>3</sup> | 120                           | 150              |                                 |               |
| 2 Фанера 5 мм          | м <sup>3</sup> | 9,0                           | 30               |                                 |               |
| 3 Шпон строганный      | м <sup>2</sup> | 480                           | -                |                                 |               |

### Ситуация 3

РУП «Светлогорсккорммаш» закупает сырье у поставщика партиями. Вы определили годовой объем потребности организации в пиломатериалах и фанере на основании данных ситуации 1. Определите экономичную партию закупки пиломатериалов и фанеры. Расходы на размещение и выполнение одного заказа пиломатериалов составляют 900 тыс. руб., фанеры – 500 тыс. руб., а затраты на хранение на складе 1 м<sup>3</sup> пиломатериалов в год – 70 тыс. руб., а 1 м<sup>3</sup> фанеры – 140 тыс. р.

Экономичная партия закупки сырья рассчитывается по формуле

$$q_{\text{экон}} = \sqrt{\frac{2 \times A \times V}{h}}, \quad (3.1)$$

где  $A$  – расходы на организацию одного заказа и поставку закупаемой партии;  $V$  – годовая потребность предприятия в материале определенного вида;  $h$  – расходы по хранению единицы сырья на складе в течение года.

Экономичная партия закупки пиломатериалов:

$$q_{\text{экон}} =$$

Экономичная партия закупки фанеры:

$$q_{\text{экон}} =$$

#### Ситуация 4

РУП «Светлогорсккорммаш» закупает сырье у поставщика. Годовой объемом спроса организации на фанеру вы рассчитали по данным ситуации 1. При увеличении объема партии закупки Гомельский ФСК предоставляет покупателям скидки с цены для стимулирования сбыта и побуждения делать заказы в больших количествах: при партии заказа от 50 до 100 м<sup>3</sup> установлена цена за 1 м<sup>3</sup> – 710 тыс. руб.; при заказе от 100 до 150 м<sup>3</sup> – 680 тыс. руб., при заказе от 150 м<sup>3</sup> и более – 660 тыс. руб.

Расходы на размещение и выполнение одного заказа ( $A$ ) составляют 250 тыс. руб., а затраты на хранение на складе 1 м<sup>3</sup> фанеры в год ( $h$ ) – 140 тыс. руб.

Определите:

- экономичную партию закупки сырья без учета скидок с цены;
- полные затраты организации в соответствии с теми объемами закупки сырья, которые превышают экономичный размер и в цене продажи которых заложены скидки (полные затраты при закупке 50, 100, 150 м<sup>3</sup>);
- выберите объем партии закупки сырья, обеспечивающий минимальную величину полных затрат, который и будет экономически целесообразным объемом закупа материальных ресурсов.

Экономичная партия закупки фанеры без учета скидок с цены:

$$q_{\text{экон}} =$$

Полные затраты при закупке рассчитываются по формуле

$$C = \frac{A \times V}{q} + V \times C + \frac{h \times q}{2}. \quad (3.2)$$

Полные затраты при закупке 50 м<sup>3</sup>:

$$C =$$

Полные затраты при закупке 100 м<sup>3</sup>:

$$C =$$

Полные затраты при закупке 150 м<sup>3</sup>:

$$C =$$

## Задание 2

Определите лимит материалов цеху организации (ситуации 5, 6).

### Ситуация 5

Цех по производству дверного полотна РУП «Светлогорсккорммаш» имеет план выпуска продукции на февраль – 8000 шт. (в том числе полотна глухого – 4000 шт., филенчатого – 2000 шт., филенчатого с остеклением – 2000 шт.). Материалы завозятся в цех раз в сутки (вечером на программу следующего дня). На цеховом складе на 1 февраля текущего года находится 20 м<sup>3</sup> фанеры, 300 м<sup>2</sup> шпона под дуб и 180 м<sup>3</sup> пиломатериалов. Планируемый остаток материалов на 1 марта: пиловочник хвойный – 70 м<sup>3</sup>, фанера – 50 м<sup>2</sup>, шпон – 250 м<sup>2</sup>.

Определите лимит цеху в расчете на месяц работы по пиломатериалам, фанере и шпону. Расчеты представить в таблице 3.11.

Таблица 3.11 – Лимит цеху в расчете на месяц работы

| Наименование материала | Ед. изм.       | Остаток на складе на 1 февраля | Расходное количество материалов | Планируемый остаток на 1 марта | Лимит цеху месяц (28 дней) | Лимит цеху день |
|------------------------|----------------|--------------------------------|---------------------------------|--------------------------------|----------------------------|-----------------|
| 1 Пиловочник хвойный   | м <sup>3</sup> | 90                             |                                 | 70                             |                            |                 |
| 2 Фанера 5 мм          | м <sup>2</sup> | 10                             |                                 | 50                             |                            |                 |
| 3 Шпон строганный      | м <sup>2</sup> | 150                            |                                 | 250                            |                            |                 |

### Ситуация 6

Цех по производству дверного полотна РУП «Светлогорсккорммаш» планирует выпустить за квартал дверное полотно в количестве 24 000 шт. в ассортименте согласно ситуации 1. Лакокрасочные материалы завозятся в цех один раз в сутки на потребность смены. На складе цеха на начало месяца находится 66 кг клея ПВА и 42 кг лака НЦ-218. Планируемый остаток на конец квартала: клей ПВА – 129 кг, лак НЦ-218 – 17 кг.

Определите лимит цеху на предстоящий квартал по клею ПВА и лаку НЦ-218. Расчеты представить в таблице 3.12.

Таблица 3.12 – Лимит цеху на квартал

| Наименование материала | Ед. изм. | Остаток на складе на начало квартала | Расходное количество материалов | Планируемый остаток на конец квартала | Лимит цеху квартал (90 дней) | Лимит цеху день |
|------------------------|----------|--------------------------------------|---------------------------------|---------------------------------------|------------------------------|-----------------|
| 1 Клей ПВА             | кг       | 66                                   |                                 | 129                                   |                              |                 |
| 2 Лак НЦ-218           | кг       | 42                                   |                                 | 17                                    |                              |                 |

## Задание 3

Определите потребность организации в инструменте (ситуация 7).

### Ситуация 7

РУП «Светлогорсккорммаш» организовало цех по производству дверного полотна мощностью до 120 000 шт. в год, в котором выделены, согласно технологическому процессу, следующие участки: заготовительный, сборки-склейки, шлифовки, лакокраски, упаковки и складирования готовой продукции. Для механической обработки древесины, распиловки на брусья, отрезания заготовок по размеру в цехе установлено различное технологическое оборудование. Определите потребность в инструментах по РУП «Светлогорсккорммаш» на планируемый период для следующих условий:

– количество расходного инструмента (сверла) в прошедшем году по цеху организации составило 196 шт. В планируемом году в связи с созданием новых рабочих мест намечается увеличить его количество по сравнению с предыдущим периодом на 5 %;

– расходное количество инструментов (фрезы) запланировано в количестве 340 шт. Оборотный фонд инструмента в планируемом году составит 200 шт. Фактический запас инструментов на начало планируемого периода составит 36 шт.

Расчеты представить в таблице 3.13.

Таблица 3.13 – Потребность организации в инструменте

| Наименование инструмента | Ед. изм. | Запас на начало периода | Расходное количество инструмента | Оборотный фонд инструмента | Потребность в инструменте |
|--------------------------|----------|-------------------------|----------------------------------|----------------------------|---------------------------|
| 1 Сверла                 | шт       | -                       |                                  | -                          |                           |
| 2 Фрезы                  | шт       | 36                      | 340                              | 200                        |                           |

### Ситуация 8

Определите потребность в сменных пилах для форматно-раскроечного станка на планируемый год РУП «Светлогорсккорммаш». Число заготовок, подлежащих обработке данным видом инструментов, составляет 640 шт., основное время обработки одной заготовки данным инструментом – 1,5 ч. Величина стачиваемой грани – 0,3 мм, толщина рабочей части инструмента, стачиваемого за 1 заточку, – 0,1 мм. Время работы инструмента между двумя заточками – 8 ч. Оборотный фонд инструмента – 8 пил. Фактический запас инструмента на начало планируемого года составит 4 шт.

Расчеты представить в таблице 3.14.

Таблица 3.14 – Потребность организации в сменных пилах

| Наименование инструмента | Ед. изм. | Запас на начало периода | Расходное количество инструмента | Оборотный фонд инструмента | Потребность в инструменте |
|--------------------------|----------|-------------------------|----------------------------------|----------------------------|---------------------------|
| 1 Сменная пила           | шт.      | 4                       |                                  | 8                          |                           |



#### Задание 4

Определите потребность организации в топливе (ситуация 9).

#### Ситуация 9

Транспортное средство РУП «Светлогорсккорммаш» едет с продукцией организации до места назначения полностью загруженным, а назад возвращается порожним. Приказом руководителя организации установлена величина нормы расхода топлива в случаях работы транспорта при отрицательных температурах окружающего воздуха в период с 1.10 до 31.03 на 10 %.

Рассчитайте потребность в топливе на январь месяц для автомобилей, используемых для доставки дверного полотна до склада оптового покупателя (для расчета потребности в топливе используйте данные таблицы 3.15).

Таблица 3.15 – Данные о расходе топлива

| Марка автомобиля            | Вид топлива       | Норма расхода на 100 км, л | Дополнительный расход на 100 т-км, л | Расстояние до склада оптового покупателя, км | Число рейсов |
|-----------------------------|-------------------|----------------------------|--------------------------------------|----------------------------------------------|--------------|
| ЗИЛ грузоподъемностью 5 т   | бензин            | 29                         | 2                                    | 190                                          | 11           |
| КаМАЗ грузоподъемностью 7 т | дизельное топливо | 35                         | 1                                    | 250                                          | 7            |

Расчеты представить в таблице 3.16.

Таблица 3.16 – Расчет потребности в топливе

| Марка автомобиля            | Вид топлива       | Увеличенная норма расхода на 100 км, л | Расход топлива на рейс | Дополнительный расход на рейс, л | Потребность в топливе, л |
|-----------------------------|-------------------|----------------------------------------|------------------------|----------------------------------|--------------------------|
| ЗИЛ грузоподъемностью 5 т   | бензин            |                                        |                        |                                  |                          |
| КаМАЗ грузоподъемностью 7 т | дизельное топливо |                                        |                        |                                  |                          |

### ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 4

#### Выбор потенциального поставщика продукции

#### Краткие теоретические сведения

Источниками поступления материальных ресурсов являются производственные предприятия различных отраслей народного хозяйства: пищевой, легкой, электронной, химической, деревообрабатывающей отраслей промышленности.

ности; сельское хозяйство; частный сектор экономики; оптовые посредники; заготовительные организации потребительской кооперации. Часть ресурсов может поступать по импорту.

Составной частью коммерческой деятельности по закупкам материальных ресурсов являются организация коммерческих связей и выбор поставщика. Возможны различные варианты поиска вероятного поставщика:

- размещение рекламных объявлений в средствах массовой информации;
- использование сети Интернет;
- посещение выставок, выставок-продаж;
- изучение рекламных материалов в специализированных каталогах, прессе и др.;
- посещение производственных предприятий в целях изучения их номенклатуры, уровня качества, условий производства, возможностей обновления и расширения ассортимента;
- рассылка коммерческих предложений по адресам возможных поставщиков;
- регистрация и анализ всех поступивших на предприятие коммерческих предложений;
- привлечение к поиску фирм, оказывающих информационные услуги.

Собранная в процессе поиска поставщиков материальных ресурсов информация систематизируется путем составления информационных карт на каждого поставщика (фирменное досье, содержащее общую и специальную информацию о фирме), а затем конкурентных листов на отдельные виды материалов с указанием различных поставщиков этого материала и предлагаемых ими условий поставки.

Выбор наиболее выгодного для предприятия поставщика имеет большое значение, так как от него зависит величина затрат на закупку материальных ресурсов. При прочих равных условиях предпочтительнее воспользоваться услугами местных поставщиков. Выбор поставщиков должен быть начат с анализа материальных потребностей предприятия и возможностей удовлетворить их на рынке. После изучения рынка нужно составить спецификации на необходимые виды материальных ресурсов с указанием наименования и характеристики необходимых материалов. Далее составляется список возможных поставщиков для каждого вида материальных ресурсов. Число необходимых поставщиков, которые будут выполнять заказ, зависит от важности материала, конъюнктуры рынка и количества требуемого материала. Если предприятие закупает материал у одного поставщика, то имеется возможность наладить тесные деловые контакты и выгодные отношения, связанные с получением скидок и отсрочки платежа.

Когда поставщиков немного (2 – 3), то критериями выбора наиболее подходящего служат сравнительные производственные мощности, цены на закупаемые материалы, надежность поставщиков. При увеличении конкуренции среди поставщиков сырья следует принимать во внимание конъюнктуру сырьевых

рынков (спрос, предложение, цена), а также тарифы на перевозку, таможенное и налоговое законодательство, определяющие стоимость закупки у производителей внутри страны и вне ее.

Когда поставщиков много, то выбор наиболее подходящего целесообразно проводить в два этапа.

На первом этапе производится предварительный отбор поставщиков. Критериями выбора могут быть производственная мощность, удаленность, форма расчета, качество, цена, размер партии и др. После анализа поставщиков часть из них, не соответствующая требованиям потребителя, исключается из списка.

На втором этапе берется расширенный перечень критериев выбора поставщиков, который дополняется другими специфическими для каждого конкретного потребителя критериями (упаковка, наличие сервисного обслуживания после поставки, складские условия поставщика, периодичность поставки, время поставки и др.). Окончательный выбор поставщиков осуществляется с помощью системы балльной оценки. Предпочтение должно отдаваться тем поставщикам, которые имеют наибольшее среднее значение оценки.

### **Задание 1**

ООО «Аграф» планирует в будущем году выпуск нового товара в количестве 50 000 ед. На изготовление одной единицы товара необходим материал X первого сорта в количестве 24 кг. Причем фирма может изготовить товар, отвечающий запросам рынка, применяя только материал X первого сорта. На складе фирмы имеется материал X второго сорта в количестве 1,5 т. Отделом материально-технического снабжения фирмы установлена экономичная партия закупки материала X, равная 100 т, которой соответствуют минимальные затраты на размещение, выполнение заказов и хранение запасов на складе. По расчетам планово-экономического отдела фирмы максимальная цена закупки 1 т материала X может быть не более 180 тыс. руб., иначе фирма не будет иметь минимальной рентабельности производства. Кроме того, фирма испытывает последнее время недостаток оборотных средств и не может оплачивать материальные ресурсы до их поставки. Доставка материала X от поставщика допустима в полиэтиленовых пакетах.

Изучение рынка материалов дает возможность составить перечень потенциальных поставщиков. Отдел материально-технического снабжения фирмы установил, что требуемый для производства материал X продают 5 предприятий-изготовителей и 3 оптово-посреднические фирмы. Более подробно изучение поставщиков представлено в таблице 4.1.

Таблица 4.1 – Критерии оценки потенциальных поставщиков материала

| Поставщик                    | Цена за 1т, тыс. руб. | Качество материала | Количество предлагаемого материала в год, т | Период поставки      | Минимальная норма отгрузки, т | Расстояние до поставщика, км | Условия оплаты                      | Вид упаковки                       | Доставку производит |
|------------------------------|-----------------------|--------------------|---------------------------------------------|----------------------|-------------------------------|------------------------------|-------------------------------------|------------------------------------|---------------------|
| 1                            | 2                     | 3                  | 4                                           | 5                    | 6                             | 7                            | 8                                   | 9                                  | 10                  |
| Изготовитель 1               | 180                   | 1-й сорт           | 2000                                        | раз в месяц          | 200                           | 100                          | отсрочка оплаты 20 календарных дней | полиэтиленовые пакеты              | поставщик           |
| Изготовитель 2               | 165                   | 2-й сорт           | 4000                                        | раз в месяц          | 50                            | 85                           | отсрочка оплаты 20 календарных дней | бумажные мешки                     | поставщик           |
| Изготовитель 3               | 175                   | 1-й сорт           | 3000                                        | раз в квартал        | 100                           | 150                          | отсрочка оплаты 20 календарных дней | контейнеры                         | покупатель          |
| Изготовитель 4               | 175                   | 1-й сорт           | 3000                                        | раз в месяц          | 100                           | 200                          | предоплата                          | полиэтиленовые пакеты              | покупатель          |
| Изготовитель 5               | 180                   | 1-й сорт           | 10 000                                      | раз в месяц          | 50                            | 180                          | в течение 20 дней с момент поставки | полиэтиленовые пакеты              | покупатель          |
| Оптовопосредническая фирма 1 | 175                   | 1-й сорт           | 1500                                        | по заказу покупателя | по заказу покупателя          | 40                           | отсрочка оплаты 10 календарных дней | полиэтиленовые пакеты и бум. мешки | поставщик           |
| Оптовопосредническая фирма 2 | 165                   | 2-й сорт           | 1600                                        | по заказу покупателя | по заказу покупателя          | 30                           | отсрочка оплаты 20 календарных дней | бумажные мешки                     | поставщик           |

Окончание таблицы 4.1

| 1                              | 2   | 3        | 4    | 5         | 6         | 7  | 8                                  | 9                     | 10         |
|--------------------------------|-----|----------|------|-----------|-----------|----|------------------------------------|-----------------------|------------|
| Оптовое-посредническая фирма 3 | 170 | 1-й сорт | 2000 | по заявке | по заявке | 10 | отсрочка оплаты 10 банковских дней | полиэтиленовые пакеты | покупатель |

1. Определите годовую потребность фирмы в материале X \_\_\_\_\_.

2. Укажите, какова должна быть периодичность поставки материала X на склад фирмы \_\_\_\_\_.

3. Изучите поставщиков материала X и предлагаемые ими условия поставки, представленные в таблице 4.1.

4. Проведите выбор нового поставщика для фирмы, оформив таблицу 4.2.

Выбор нового поставщика для фирмы проводится в два этапа. На первом этапе (предварительном) из списка потенциальных поставщиков исключаются поставщики (таблица 4.1), не удовлетворяющие организацию по следующим критериям: сорт, цена, форма оплаты, периодичность поставки, величина минимальной партии поставки, вид упаковки, общее количество предлагаемого материала.

В итоге из первоначального списка отбираются два – три наиболее приемлемых для фирмы потенциальных поставщика материала X. На втором этапе проводится окончательный выбор нового поставщика. Для этого составляется таблица 4.2, в нее переносятся данные о выбранных поставщиках из таблицы 4.1.

Каждый критерий выбора поставщиков оценивается соответствующими баллами от 4 до 1, баллы проставляются в соответствующие колонки таблицы 4.2.

Все перечисленные в таблице 4.2 критерии оцениваются одной системой баллов:

- *балл 4* означает, что по данному критерию поставщик полностью удовлетворяет требованиям покупателя;
- *балл 3* свидетельствует о том, что по данному критерию поставщик в основном соответствует требованиям покупателя;
- *балл 2* характеризует частичное удовлетворение требований покупателя по данному критерию;
- *балл 1* показывает полную неприемлемость поставщика для покупателя.

Определяется суммарное количество баллов по каждому поставщику. Поставщик, имеющий максимальное количество баллов, является наиболее приемлемым для фирмы.

Таблица 4.2 – Критерии окончательного выбора нового поставщика материала

| Критерии выбора поставщика                                       | Пред-<br>приятие | Баллы | Пред-<br>приятие | Баллы | Пред-<br>приятие | Баллы |
|------------------------------------------------------------------|------------------|-------|------------------|-------|------------------|-------|
| 1 Цена тонны                                                     |                  |       |                  |       |                  |       |
| 2 Качество                                                       |                  |       |                  |       |                  |       |
| 3 Упаковка                                                       |                  |       |                  |       |                  |       |
| 4 Условия оплаты                                                 |                  |       |                  |       |                  |       |
| 5 Производственная мощ-<br>ность                                 |                  |       |                  |       |                  |       |
| 6 Удаленность поставщи-<br>ка                                    |                  |       |                  |       |                  |       |
| 7 Транспортные расходы                                           |                  |       |                  |       |                  |       |
| 8 Имидж поставщика                                               |                  |       |                  |       |                  |       |
| 9 Возможность увеличе-<br>ния или уменьшения объ-<br>ема закупки |                  |       |                  |       |                  |       |
| 10 Складские условия                                             |                  |       |                  |       |                  |       |
| Итого                                                            |                  | Сумма |                  | Сумма |                  | Сумма |

Вывод:

## Задание 2

ОАО «Дионис», осуществляющее оптовую и розничную продажу строительных материалов, планирует заключить договор на поставку в планируемом году клея для обоев. ОАО испытывает последнее время недостаток собственных денежных оборотных средств и не может закупать товары на условиях предварительной оплаты. Ежемесячная потребность клея составляет 200 кг (фасовка 300, 500 и 1000 г). Товарооборачиваемость клея за последние месяцы составила 32 дня. Изучение поставщиков клея для обоев дало возможность коммерческой службе составить перечень потенциальных поставщиков (таблица 4.3).

Таблица 4.3 – Условия поставки потенциальных поставщиков клея

| Поставщик                          | Цена за 1 кг, тыс. руб. | Фасовка, г                    | Период поставки      | Минимальная норма отгрузки, кг | Условия оплаты                      | Вид упаковки                          | Транспортировка товара транспортом |
|------------------------------------|-------------------------|-------------------------------|----------------------|--------------------------------|-------------------------------------|---------------------------------------|------------------------------------|
| Изготовитель 1                     | 18,5                    | 500, 1000                     | раз в месяц          | 200                            | отсрочка оплаты 30 календарных дней | полиэтиленовые пакеты                 | поставщика                         |
| Изготовитель 2                     | 17,5                    | 300, 500, 700, 1000           | раз в месяц          | 300                            | отсрочка оплаты 20 календарных дней | картонная коробка                     | покупателя                         |
| Изготовитель 3                     | 19,5                    | 400, 600, 800, 1000           | раз в квартал        | 200                            | отсрочка оплаты 20 календарных дней | полимерное ведро                      | покупателя                         |
| Оптовопосредническая организация 1 | 19,5                    | 300, 400, 500, 700, 1000      | по заказу покупателя | по заказу покупателя           | отсрочка оплаты 20 календарных дней | полиэтиленовые пакеты                 | поставщика                         |
| Оптовопосредническая организация 2 | 20,2                    | 300, 400, 500, 600, 700, 1000 | по заказу покупателя | по заказу покупателя           | отсрочка оплаты 20 календарных дней | бумажные мешки, полиэтиленовые пакеты | поставщика                         |

1. Изучите поставщиков товара и предлагаемые ими условия поставки, представленные в таблице 4.3.

2. Отберите 3-х наиболее приемлемых для организации потенциальных поставщиков товара, учитывая критерии: цена, периодичность поставки, величина минимальной партии поставки, вид упаковки, транспортные расходы.

3. Составьте конкурентный лист, где укажите основные условия поставки, предлагаемые выбранными поставщиками (таблица 4.4).

4. Проранжируйте критерии выбора поставщика и определите их коэффициент весомости.

5. Оцените каждый критерий выбора поставщиков соответствующими баллами от (4 до 1) и проставьте баллы в соответствующие колонки таблицы 4.4.

6. Определите произведение коэффициента весомости и выставленного балла.

7. Определите суммарное количество баллов по каждому поставщику.

8. Обоснуйте выбор потенциального поставщика.

Таблица 4.4 – Конкурентный лист поставщиков товара

| Критерии выбора поставщика | Коэффициент весомости | Наименование поставщика | Баллы | Наименование поставщика | Баллы | Наименование поставщика | Баллы |
|----------------------------|-----------------------|-------------------------|-------|-------------------------|-------|-------------------------|-------|
| 1 Цена                     |                       |                         |       |                         |       |                         |       |
| 2 Фасовка                  |                       |                         |       |                         |       |                         |       |
| 3 Периодичность поставки   |                       |                         |       |                         |       |                         |       |
| 4 Условия оплаты           |                       |                         |       |                         |       |                         |       |
| 5 Транспортные расходы     |                       |                         |       |                         |       |                         |       |
| Общая сумма баллов         |                       |                         |       |                         |       |                         |       |

Вывод:

### Практическое занятие 5 Оформление договора купли-продажи

#### Характеристика договора купли-продажи

Договор купли-продажи предполагает передачу продукции только один раз. Такой договор заключается по разовым сделкам, когда партнер малоизвестный, необходимо изучить дополнительно конъюнктуру рынка, спрос на продукцию данного поставщика. Поэтому целесообразно приобрести небольшую партию. В дальнейшем с надежными партнерами целесообразно заключать договор поставки, который опосредует долгосрочные обязательства между партнерами.

Договор купли-продажи представляет собой соглашение, по которому Продавец обязуется передать имущество Покупателю в собственность, а Покупатель обязуется принять имущество и уплатить за него определенную денежную сумму. Право собственности у Покупателя возникает с момента передачи товара. Договор двусторонний, консенсуальный (взаимные права и обязанности возникают с момента достижения соглашения между сторонами по всем существенным пунктам – ст. 402 Гражданского кодекса (ГК)). В договоре купли-продажи важно предусмотреть условия оплаты, соответствия качества продукции требованиям нормативно-технических документов, условия транспортиро-



вания и взаимную ответственность сторон.

Участниками договора купли-продажи являются:

- продавец – лицо, обладающее правом распоряжения в отношении предмета договора (чаще всего продавцом является собственник имущества);
- покупатель – любой субъект гражданского права. Участие некоторых лиц может быть ограничено исходя из особенностей предмета торговли.

Предмет договора – любые не изъятые из оборота вещи, находящиеся в собственности продавца. Договор может быть заключен на куплю-продажу товара, имеющегося в наличии у продавца в момент заключения договора, а также товара, который будет создан или приобретен продавцом в будущем, если иное не установлено законодательством или не вытекает из характера товара.

Условие договора купли-продажи о товаре является существенным и считается согласованным, если договор позволяет определить *наименование и количество товара*. С 1 июля 2006 г. *наличие товарного номера*, нанесенного в виде штрихового идентификационного кода на товары, признается существенным условием договора купли-продажи (поставки), одной из сторон которого являются юридические лица и индивидуальные предприниматели, осуществляющие оптовую и (или) розничную торговлю, общественное питание на территории Республики Беларусь и использующие для ведения товарного учета автоматическую идентификацию товаров (продукции).

Согласно общим положениям о купле-продаже (§1 гл. 30 ГК), условие договора купли-продажи о товаре считается согласованным, если договор позволяет определить наименование и количество товара.

Статьей 461 ГК предусмотрено, что право собственности на переданный покупателю по договору купли-продажи товар может сохраняться за продавцом до оплаты товара или наступления иных обстоятельств. При этом покупатель до перехода к нему права собственности не вправе отчуждать товар или распоряжаться им иным образом, если иное не предусмотрено законодательством или договором либо не вытекает из назначения и свойств товара. Таким образом, если в договоре купли-продажи предусмотрены как переход права собственности на товар к покупателю только после его оплаты, так и право покупателя отчуждать этот товар, то при возврате нереализованного доброкачественного товара продавцу повторной реализации не происходит.

Цена договора определяется сторонами и не является существенным условием договора. Если в договоре купли-продажи цена не предусмотрена и не может быть определена исходя из условий договора, товар должен быть оплачен по цене, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные товары. В предусмотренных законодательством случаях применяются цены, тарифы, ставки, которые устанавливаются уполномоченными на то государственными органами. Условие о сроке исполнения обязательства сторонами по договору по общему правилу не является существенным условием договора.

Моментом исполнения обязанности продавца передать товар считается

вручение товара покупателю либо указанному им лицу. Риск случайной гибели или случайного повреждения товара переходит на покупателя с момента его передачи покупателю в соответствии с договором. Если продавец отказывается передать покупателю проданный товар, покупатель вправе отказаться от исполнения договора купли-продажи. Количество товара, подлежащего передаче покупателю, предусматривается договором купли-продажи в соответствующих единицах измерения или в денежном выражении.

Продавец по договору купли-продажи обязан передать покупателю товар, качество которого соответствует договору купли-продажи (обязательные требования ГОСТа). При поставке товаров, качество которых должно соответствовать образцам и (или) описаниям, продавец обязан передать покупателю товар, который соответствует образцам и (или) описаниям. В случае, когда договором купли-продажи предусмотрено предоставление продавцом гарантии качества товара, продавец обязан передать покупателю товар в течение определенного времени, установленного договором (гарантийного срока). Гарантия качества товара распространяется и на все составляющие его части (комплектующие изделия). Если Поставщик допустил поставку некачественной (некомплектной) продукции, то он должен в установленный срок заменить ее на доброкачественную. Если не выполняется это требование, то уплачивается штраф, который не освобождает от выполнения договора.

Досрочная поставка возможна только при согласии Покупателя. При досрочной поставке продукции Покупатель вправе принять ее и оплачивать по мере реализации.

При поставке товара, не предусмотренного договором, Покупатель вправе или отказаться от его приемки, или принять и оплачивать по мере реализации. По договору купли-продажи передаче подлежат товары в ассортименте, согласованном сторонами. При передаче продавцом предусмотренных договором купли-продажи товаров в ассортименте, не соответствующем договору, Покупатель вправе отказаться от их принятия и оплаты. Товары, не соответствующие условию договора об ассортименте, считаются принятыми, если покупатель в установленный срок после их получения не сообщит продавцу о своем отказе от товара. При нарушении ассортимента одно наименование товара не засчитывается в счет другого. Покупатель вправе отказаться от приемки товара, не предусмотренного договором.

Если продавец передал в нарушение договора купли-продажи покупателю меньшее количество товара, чем определено договором, покупатель вправе либо потребовать передать недостающее количество товара, либо потребовать возврата уплаченной денежной суммы.

Невыполнение заключенных договоров поставки влечет за собой имущественную ответственность сторон. Если в договоре не определены конкретные условия поставки, то руководствуются Положением о поставках товаров в Республике Беларусь. В соответствии с данным Положением за непоставку или недоставку товара по договору поставщик уплачивает штраф в размере 10 %

стоимости недопоставленного в срок товара.

За поставку товаров не в ассортименте поставщик уплачивает штраф в размере 10 % стоимости не поставленного в ассортименте товара.

За поставку товара, не соответствующего по качеству стандартам, а также за поставку некомплектных товаров поставщик уплачивает покупателю штраф в размере 25 % стоимости некачественного или неукомплектованного товара и возмещает убытки, причиненные такой поставкой.

Ответственность поставщика может наступать и за нарушение требований, касающихся тары, упаковки, маркировки товара, транспортных и других условий.

Покупатель по договору купли-продажи может отвечать за несоблюдение расчетной дисциплины, за несвоевременный возврат тары, за необоснованный отказ от приемки и оплаты товара согласно договору. Размеры неустойки (штраф, пеня) и способ компенсации убытков, нанесенных сторонами неисполнением обязательств, Положением о поставках товаров в Республике Беларусь не предусмотрены, поэтому они должны быть оговорены в договоре. Стороны освобождаются от ответственности за нарушение условий договора только в случае наличия обстоятельств непреодолимой силы (форс-мажорных обстоятельств) и только на тот период, в течение которого они имели место.

Договор купли-продажи может быть заключен в ходе деловых переговоров, с использованием почты, факса. Если договор заключается по факсу, то в ближайшие дни стороны пересылают подлинные экземпляры договора.

### **Задание 1**

Составьте проект договора купли-продажи обуви между ОАО «Обувь» (Могилев) и ОАО «Универмаг «Гомель» с учетом предложенных ниже условий поставки.

1. Поставщик обязуется поставить, а Покупатель принять и оплатить обувь, ассортимент, количество и цена которой указываются в договоре купли-продажи.

2. Цель приобретения обуви – для розничной продажи.

3. Поставка обуви производится автомобильным транспортом Покупателя и за его счет.

4. Качество, маркировка и упаковка поставляемой обуви должны соответствовать действующей нормативно-технической документации.

5. Приемка товаров по количеству и качеству производится в соответствии с Положением о приемке товаров по количеству и качеству в присутствии водителя-экспедитора на складе Поставщика. При обнаружении несоответствия качества поставленной обуви вызов представителя Поставщика обязателен.

6. Поставщик обязан заменить поставленную недоброкачественную обувь в течение 20 дней с момента получения претензии от Покупателя.

7. Расчеты за поставленную продукцию производятся платежными требованиями в течение 20 банковских дней с момента поступления товаров.

8. При несвоевременной оплате поставленной продукции Покупатель уплачивает пеню в размере 0,1 % стоимости неоплаченной продукции за каждый день просрочки.

9. Подлежит поставке обувь в ассортименте:

– туфли женские летние, модель 12376, размер 36 – 14 пар, цена – 398000 руб.;

– туфли модельные женские, модель 21347, размер 37 – 36 пар, цена – 432000 руб.;

– туфли мужские летние, модель 12365, размер 41 – 21 пара, цена – 542000 руб.;

– полуботинки мужские, модель 56784, размер 42 – 24 пары, цена – 732000 руб.

## **Задание 2**

Составьте проект договора купли-продажи верхней одежды ОАО «Славянка» (г. Бобруйск, Могилевская обл.) для ОАО «Универмаг «Гомель» с учетом предложенных ниже условий поставки.

1. Поставщик обязуется поставить, а Покупатель принять и оплатить верхнюю одежду, ассортимент, количество и цена которой указываются в договоре купли-продажи.

2. Количество товара, не выбранного Покупателем, Поставщиком не восполняется.

3. Цель приобретения товара – для розничной продажи.

4. Поставка товаров осуществляется автомобильным транспортом Поставщика и за его счет.

5. Качество, маркировка и упаковка поставляемой обуви должны соответствовать действующей нормативно-технической документации.

6. Приемка товаров по количеству и качеству производится в соответствии с Положением о приемке товаров по количеству и качеству в присутствии водителя-экспедитора на складе Покупателя. При обнаружении несоответствия качества поставленной обуви вызов представителя Поставщика обязателен.

7. Поставщик обязан заменить поставленную недоброкачественную одежду в течение 20 дней с момента получения претензии от Покупателя.

8. Расчеты за поставленную продукцию производятся платежными требованиями в течение 30 банковских дней с момента получения товаров Покупателем.

9. При несвоевременной оплате поставленной продукции Покупатель уплачивает пеню в размере 0,1 % стоимости неоплаченной продукции за каждый день просрочки.

10. ОАО «Универмаг «Гомель» закупает верхнюю одежду от ОАО «Славянка» в ассортименте:

– пальто демисезонное женское, модель 435786, размер 44 – 40 шт., цена – 1356000 руб.;

- плащ женский, модель 675894, размер 46 – 30 шт., цена – 887000 р.;
- куртка утепленная женская, модель 567432, размер 46 – 36 шт., цена – 211000 руб.;
- брюки спортивные мужские, модель 234674, размер 50 – 60 шт., цена – 256000 руб.

*Образец бланка договора купли-продажи*

**Договор купли-продажи № \_\_\_\_\_**

г. \_\_\_\_\_ «\_\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

\_\_\_\_\_, именуемое в дальнейшем «Поставщик»,  
в лице \_\_\_\_\_,  
действующего на основании \_\_\_\_\_, с одной  
стороны, и \_\_\_\_\_, именуемое в дальнейшем  
«Покупатель», в лице \_\_\_\_\_,  
действующего на основании \_\_\_\_\_, с другой  
стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем.

**1. Предмет договора**

1.1. «Поставщик» обязуется поставить, а «Покупатель» принять и оплатить в следующем количестве.

| № п/п | Наименование товара / модель | Ед. изм. | Размер | Количество | Цена, тыс. руб. | Стоимость, тыс. руб. |
|-------|------------------------------|----------|--------|------------|-----------------|----------------------|
| 1     |                              |          |        |            |                 |                      |
| 2     |                              |          |        |            |                 |                      |
| 3     |                              |          |        |            |                 |                      |
| 4     |                              |          |        |            |                 |                      |
|       | Всего                        |          |        |            |                 |                      |

1.2. Цель приобретения продукции «Покупателем»: \_\_\_\_\_

**2. Порядок поставки**

2.1. Переход права собственности на продукцию происходит в момент: \_\_\_\_\_

2.2. Доставка продукции производится автотранспортом \_\_\_\_\_ за счет \_\_\_\_\_

2.3. Отгрузка продукции осуществляется в течение \_\_\_\_\_ с момента \_\_\_\_\_.

### **3. Порядок расчетов, общая сумма договора**

3.1. Расчет за поставляемую продукцию производится \_\_\_\_\_

3.2. Поставляемая по настоящему договору продукция оплачивается \_\_\_\_\_

3.3. Срок оплаты: \_\_\_\_\_

3.4. Сумма договора купли-продажи на момент заключения составляет \_\_\_\_\_

### **4. Качество и комплектность продукции**

4.1. Поставляемая «Поставщиком» продукция по качеству и комплектности должна соответствовать \_\_\_\_\_

4.2. Приемка продукции по качеству и количеству производится в соответствии с Положением о приемке товаров по качеству и количеству, утвержденным постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 03.09.2008 г. № 1290.

4.3. В случае обнаружения недоброкачественной, некомплектной продукции или недостачи вызов представителя «Поставщика» для ее приемки обязателен.

4.4. \_\_\_\_\_

### **5. Ответственность сторон, решение споров**

5.1. Стороны несут ответственность за неисполнение и ненадлежащее исполнение обязательств в соответствии с действующим законодательством Республики Беларусь, Положением о поставках товаров в Республике Беларусь, утвержденным постановлением КМ Республики Беларусь от 08.07.1996 г. № 444.

5.2. «Покупатель» по настоящему договору несет следующую ответственность: за \_\_\_\_\_ пеня в размере \_\_\_\_% суммы \_\_\_\_\_.

5.3. «Поставщик» по настоящему договору несет следующую ответственность: за \_\_\_\_\_ пеня в размере \_\_\_\_% от стоимости \_\_\_\_\_.

5.4. Споры по настоящему договору рассматриваются в органах хозяйственного суда по месту нахождения ответчика. Решение хозяйственного суда является обязательным для исполнения.

### **6. Срок действия договора**

Настоящий договор купли-продажи вступает в силу с момента его подписания и действует до полного исполнения сторонами обязательств по договору.

### **7. Юридические адреса сторон**

Поставщик  
М. П.

Покупатель  
М. П.

## **ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 6**

### **Анализ содержания договора поставки товаров**

#### **Краткие теоретические сведения**

Договор поставки опосредует длительные отношения между партнерами. Его исполнение осуществляется по частям, согласованными партиями и в определенные сроки. Договор поставки является приоритетным, потому что расширяет самостоятельность субъектов хозяйствования, дает возможность более оперативно реагировать на изменения конъюнктуры рынка, лучше учитывать интересы конечного потребителя.

По договору поставки Поставщик обязуется в обусловленные сроки, не совпадающие с моментом заключения договора, передавать Покупателю в собственность товар, предназначенный для предпринимательских или иных целей, не связанных с личным потреблением, а Покупатель обязуется принимать товар и платить за него определенную сумму (Положение о поставках товаров в Республике Беларусь).

В отличие от договора поставки, договор купли-продажи заключается на разовую сделку и предусматривает только основные условия поставки.

Структура договора поставки состоит из вводной, основной и заключительной части.

Во вводной части договора целесообразно указывать:

- 1) унифицированный номер договора;
- 2) дату подписания договора;
- 3) место подписания договора;
- 4) полные официальные наименования организаций Продавца и Покупателя;
- 5) лиц, заключающих договор от имени обеих сторон, и полномочия этих лиц.

Обязательными условиями договора, без которых он считается незаключенным, являются:

- наименование товара;
- количество и цена (или порядок их определения).

В заключительной части договора приводятся юридические и полные почтовые адреса Продавца и Покупателя, контактные телефоны, факсы, банковские реквизиты обеих сторон, личные подписи лиц, заключающих договор, и печати обеих сторон.

Основная часть договора содержит следующие разделы.

**Предмет договора** включает: наименование и полную характеристику товара, его количество, ассортимент, размеры, модели, качество, комплектность и другие данные, необходимые для описания товара, включая ссылки на международные и/или национальные стандарты на продукцию; предоставление Поставщиком документов, подтверждающих качество и безопасность товара, мар-

кировку товара; развернутый ассортимент поставляемых товаров (указывается либо в тексте договора, либо в спецификации, приложенном к нему); порядок и сроки согласования ассортимента на очередные периоды поставки.

**Тара и упаковка** включает: вид тары и упаковки, маркировка тары, ГОСТ, которому должна она соответствовать; порядок и сроки возврата тары, ответственность Поставщика за поставку товара в ненадлежащей таре и без нее, ответственность Покупателя за несвоевременный возврат тары.

**Цена и порядок расчетов** включает: цену за единицу товара или способ ее установления; описание условий платежа, сроки оплаты. Расчеты при исполнении договора осуществляются по цене, установленной соглашением сторон с соблюдением норм законодательства о ценообразовании. Одностороннее изменение цены по причине удорожания товара, сырья, используемого для его изготовления, изменения курсов валют и так далее в случаях, когда договором такое изменение не оговорено, не допускается.

Договором по соглашению сторон могут быть предусмотрены различные условия оплаты: *предоплата* (в различных процентах, например, 100 %, 50 % и др.), *оплата по факту исполнения условий договора*, *оплата частями*, а также *сроки оплаты*.

В договоре также указывается форма расчетов: безналичная либо наличная. Расчеты в безналичной форме проводятся в виде:

- банковского перевода (с использованием платежного поручения, платежного требования, платежного требования-поручения, чека, банковской пластиковой карточки);
- аккредитива;
- инкассо (с использованием векселя, чека (финансовые документы), транспортного документа, счета (коммерческие документы)).

**Порядок и сроки поставки** включают: порядок поставки товаров, то есть дату завершения поставок и/или график поставок конкретных партий товара с указанием периодичности поставки; вид транспорта для перевозки товаров, а также порядок возмещения транспортных расходов по доставке товаров, расходов по погрузке/выгрузке и расходов на возвратную тару; вид транспорта, порядок возмещения транспортных расходов.

**Имущественная ответственность сторон** включает: санкции за ненадлежащее исполнение обязательств сторонами: за просрочку поставки товара, просрочку оплаты стоимости товаров, за необоснованный отказ в приемке и оплате товара, предусмотренного договором, при поставке товаров не надлежаще упакованных и замаркированных и др.

**Форс-мажор**, или обстоятельства непреодолимой силы, нередко также включаются в договор и служат основанием для освобождения сторон от ответственности. Основными их признаками являются чрезвычайность и непредотвратимость. В качестве доказательств существования обстоятельств непреодолимой силы выступают документы, выдаваемые соответствующим компетент-



ным органом (например, Министерством здравоохранения Республики Беларусь, Белгидрометом).

**Разрешение споров.** Договором или законодательством может быть предусмотрен досудебный порядок разрешения споров. В таком случае, прежде чем обратиться в суд, стороны обязаны самостоятельно осуществить действия, направленные на разрешение возникшего конфликта.

**Срок действия договора.** Четко указывается срок, в течение которого должны быть завершены поставка товаров и взаимные расчеты. Если срок действия договора не определен, то он действует в течение трех месяцев с момента его подписания (п. 100 Положения о поставках товаров в Республике Беларусь).

Выбор единицы измерения товаров зависит как от характера товара, так и от сложившейся практики торговли им. Если единицей измерения является вес, то в тексте договора необходимо указать: нетто или брутто. При определении количества товара могут использоваться нестандартные единицы измерения: мешок, пачка, коробка, бутылка и т. п. Однако во всех случаях во избежание каких-либо недоразумений следует уточнить вес мешка, пачки, коробки, объем бутылки и т. п.

При анализе стоимости по договору:

- следует обращать внимание на условие о доставке товаров: кто и за чей счет производит. Так, если в договоре указано, что доставку осуществляет покупатель, а в дальнейшем товар доставляет продавец, то в этом случае продавец оказывает покупателю безвозмездную услугу;

- для продавца является важным, чтобы цены, указанные в договоре, были сформированы в соответствии с действующим законодательством и на эти цены были оформлены соответствующие документы. По общему правилу отпускные цены (тарифы), сформированные предприятиями-изготовителями и импортерами, помещаются в прейскурант и реализация товаров, работ, услуг осуществляется по прейскурантным ценам (тарифам);

- торговым организациям при приобретении товаров у организаций-изготовителей следует учитывать формирование цены: с учетом или без учета расходов по их доставке до покупателя (на условиях франко). *Франко-цена* – это цена с учетом заложенных в нее производителем транспортных расходов по доставке товара до указанного места. При формировании цен без учета расходов, связанных с их доставкой, торговые организации имеют право относить сумму фактических расходов по доставке товаров на увеличение отпускных цен.

Наиболее распространенной формой ответственности является **неустойка** (штраф или пеня, которая может быть установлена как законодательством, так и договором (законная и договорная неустойка). Размер законной неустойки может быть изменен соглашением сторон, если законодательство этого не запрещает. Законная неустойка предусмотрена, например, в Положении о поставках товаров в Республике Беларусь (поставщик уплачивает неустойку – штраф

в размере 10 % стоимости непоставленного или недоставленного в срок товара, если иное не установлено Положением или договором и т. д.).

Для определения **пени** дополнительно указывается период, за который она взыскивается, – «за каждый день просрочки поставки» и т. д. Наряду с неустойкой широкое применение получило взыскание процентов за пользование чужими денежными средствами. Размер процентов определяется ставкой рефинансирования Национального банка.

Под **базисными условиями** понимают специальные условия, определяющие обязанности продавца и покупателя по доставке товара в определенное место и устанавливающие момент перехода риска случайной гибели товара с продавца на покупателя. Базисными условиями называют потому, что они устанавливают базис цены в зависимости от того, включаются ли расходы по транспортировке (страхованию и др.) в цену товара или нет.

Базисные условия поставки определяют:

- кто и за чей счет обеспечивает транспортировку товаров по территориям стран продавца, покупателя, транзитных стран морем и воздухом;
- обязанность продавца за установленную в контракте цену доставить груз в определенную географическую точку, погрузить товар на транспортные средства, подготовить его к погрузке или передать транспортной организации;
- обязанности продавцов в части упаковки и маркировки товаров, по страхованию грузов, по оформлению коммерческих документов;
- где и когда переходит от продавца к покупателю право собственности на товар, а также риск его случайного повреждения или утраты.

Пересмотренное издание «Инкотермс» вступило в силу с 1 января 2011 г. и содержит толкование 11 коммерческих терминов. Одиннадцать терминов «Инкотермс – 2010» можно разделить на две группы.

### **Правила для любого вида или видов транспорта**

**EXW Франко-завод, включая погрузку (название места).** Передача собственности на товар происходит прямо в заводских помещениях продавца. Продавец должен упаковать товар, подготовить его к отгрузке, выполнить погрузку на транспортное средство покупателя на территории предприятия продавца. В этом случае цена товара наиболее низкая, так как все расходы по погрузке, транспортировке, оплате таможенных пошлин, страхованию грузов берет на себя покупатель.

**FCA ФСА – франко-перевозчик (название места назначения).** Продавец обязан передать груз перевозчику. Основная перевозка не оплачивается продавцом. При поставке автомобильным транспортом продавец осуществляет погрузку на транспортное средство. При поставке железнодорожным, воздушным или смешанным транспортом продавец обязан сдать груз перевозчику.

**CPT СПТ – перевозка оплачена до места назначения.** Продавец должен заключить договор перевозки до согласованного пункта назначения, оплатить провозную плату и представить покупателю транспортный документ. Поставка

осуществляется любым видом транспорта, включая и смешанный. Страхование товара осуществляет покупатель.

**CIP СИП** – перевозка и страхование оплачены до места назначения. Продавец несет все расходы по доставке товара до указанного пункта назначения, кроме того, он должен обеспечить страхование товара от риска его гибели или повреждения и передать покупателю страховой полис.

**DAT ДАТ** – поставка на терминале. Товар предоставляется покупателю незгруженным с прибывшего транспортного средства. Указание на терминал может быть в порту. Продавец несет все расходы и риски, связанные с доставкой товара до согласованного места назначения.

**DAP ДАР** – поставка в месте назначения. Товар предоставляется в распоряжение покупателю, но готовым для разгрузки. Прибывшее транспортное средство может быть и судном, а согласованное место назначения – портом назначения.

**DDP ДДП** – доставку в страну ввоза (до указанного пункта) с оплатой ввозных платежей. Продавец несет все расходы и риски по доставке товара в согласованный пункт в стране ввоза, а также оплачивает ввозные таможенные платежи.

### **Правила для морского и внутреннего водного транспорта**

**FAS ФАС** – свободно вдоль борта (название порта отгрузки). Продавец считается выполнившим свое обязательство по поставке товара, когда товар размещен на причале вдоль борта судна, зафрахтованного покупателем в порту отправления. В обязанности продавца входит выполнение всех таможенных формальностей, необходимых для экспорта товара, а также получение экспортных лицензий.

**FOB ФОБ** – свободно на борту (название порта отгрузки). Термин означает, что продавец берет на себя обязательство по поставке товара до момента его перехода через поручни судна в порту отправления (то есть дополнительно осуществляет погрузку товара на судно, зафрахтованное покупателем).

**CFR СФР** – стоимость и фрахт до порта назначения. Продавец обязан оплатить все расходы и фрахт, необходимые для поставки товара в порт назначения. При этом страхование товара осуществляет покупатель.

**СIF СИФ** – стоимость, страхование и фрахт до порта назначения. Продавец несет те же обязанности, что при условии «стоимость и фрахт», кроме того, должен обеспечить страхование от риска гибели товара во время перевозки.

### **Задание 1**

Изучить «Положение о поставках товаров в Республике Беларусь» и заполнить:

Поставка товара производится на основании \_\_\_\_\_

В качестве существенного условия в договоре поставки должна быть указана \_\_\_\_\_

Договор считается заключенным и тогда, когда между сторонами согласованы лишь \_\_\_\_\_

Поставщик обязан передать покупателю \_\_\_\_\_

Поставщик, допустивший недопоставку товара в отдельном периоде поставки, обязан \_\_\_\_\_

В случае, когда поставщик поставил покупателю товар в количестве, превышающем указанное в договоре, покупатель обязан \_\_\_\_\_

Если ассортимент в договоре не определен, поставщик вправе передать покупателю товар в ассортименте исходя из \_\_\_\_\_

При поставке поставщиком предусмотренного договором товара в ассортименте, не соответствующем договору, покупатель вправе \_\_\_\_\_

Товар, не соответствующий условиям договора об ассортименте, считается принятым, если покупатель \_\_\_\_\_

Поставка товара одного наименования в большем количестве, чем предусмотрено договором, не засчитывается \_\_\_\_\_

Покупатель при поставке товара, качество которого не соответствует условиям, предусмотренным договором, стандартам или иной нормативно-технической документации, вправе по своему выбору:

1 \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_

Для исков, вытекающих из поставки товара ненадлежащего качества, устанавливается \_\_\_\_\_

Гарантийные сроки в договоре не могут быть \_\_\_\_\_

Гарантийный срок эксплуатации исчисляется с момента \_\_\_\_\_

В случае передачи некомплектного товара покупатель вправе по своему выбору потребовать от поставщика: \_\_\_\_\_

Поставляемый товар подлежит маркировке в соответствии с требованиями \_\_\_\_\_

Товар считается предоставленным в распоряжение покупателя или указанного им лица, если он четко \_\_\_\_\_

Неполучение покупателем товара у поставщика в установленный договором срок дает право поставщику \_\_\_\_\_

В случаях, когда покупатель в нарушение договора отказывается принять товар, поставщик вправе \_\_\_\_\_

Если договор не устанавливает срок исполнения поставщиком обязанности передать товар покупателю, то поставщик вправе осуществить поставку товара \_\_\_\_\_

Кроме срока поставки в договоре может быть установлен \_\_\_\_\_

Досрочная поставка товара может производиться с \_\_\_\_\_

Доставка товара, если иное не предусмотрено договором, осуществляется \_\_\_\_\_

В случае отсутствия в договоре указания о сроке платежа покупатель обязан оплатить товар \_\_\_\_\_

Если цена установлена в зависимости от веса товара, она определяется по \_\_\_\_\_

Тара и упаковка товара должны соответствовать требованиям \_\_\_\_\_

За нарушение обязанностей по договору поставки взыскиваются \_\_\_\_\_

За непоставку или недопоставку товара согласно условиям договора поставщик уплачивает покупателю \_\_\_\_\_

Если поставленный товар не соответствует по качеству стандартам поставщик уплачивает покупателю \_\_\_\_\_

Сторона не несет ответственности за неисполнение любого из своих обязательств, если \_\_\_\_\_

Если в договоре срок его действия не определен, он действует \_\_\_\_\_

Односторонний отказ от исполнения договора допускается в случаях:

1 \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_

## Задание 2

Изучите договор № 134, заключенный между РУП «Гомельхлебпром» и ОАО «Универсам «Сельмашевский», и проанализируйте его по следующей схеме, определив:

а) вид договора \_\_\_\_\_

б) на какой срок заключен договор \_\_\_\_\_

- в) дату и место заключения договора \_\_\_\_\_
- г) стороны по договору \_\_\_\_\_
- д) выдержана ли структура договора \_\_\_\_\_
- е) наличие всех сведений во вводной части договора \_\_\_\_\_

- ж) наличие обязательных условий договора \_\_\_\_\_
- з) наличие всех реквизитов в заключительной части договора \_\_\_\_\_

- и) перечень специалистов организации, с которыми согласуется договор \_\_\_\_\_

Дайте оценку условиям договора поставки № 134 от 08.11.2016, выделите выгодные и невыгодные условия с точки зрения коммерческой службы Покупателя. Результаты оценки условий договора изложите в таблице 6.1.

Таблица 6.1 – Условия поставки продукции по договору

| Выгодные для Покупателя       | Не выгодные для Покупателя |
|-------------------------------|----------------------------|
| Согласование ассортимента     |                            |
|                               |                            |
| Цены и порядок расчетов       |                            |
|                               |                            |
| Сроки и порядок поставки      |                            |
|                               |                            |
| Оплата транспортных расходов  |                            |
|                               |                            |
| Качество продукции            |                            |
|                               |                            |
| Тара и упаковка               |                            |
|                               |                            |
| Имущественная ответственность |                            |
|                               |                            |

## ДОГОВОР ПОСТАВКИ № 134

г. Гомель

8 ноября 2016 г.

Республиканское унитарное предприятие «Гомельхлебпром» в лице Генерального директора \_\_\_\_\_, действующего на основании Устава, именуемое в дальнейшем «Поставщик», с одной стороны, и Открытое акционерное общество «Универсам «Сельмашевский», в лице директора \_\_\_\_\_, действующего на основании Устава, именуемое в дальнейшем «Покупатель», с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем.

### 1. Предмет договора

1.1. Поставщик обязуется изготовить и поставить хлеб, хлебобулочные и кондитерские изделия, выработанные предприятиями РУП «Гомельхлебпром», а Покупатель принять и оплатить их в количестве и ассортименте согласно прилагаемой к договору спецификации.

1.2. Сумма договора определяется исходя из цен, действующих на момент поставки и фактического объема подлежащей поставке продукции.

1.3. Цель приобретения хлебобулочных и кондитерских изделий Покупателем - для розничной торговли.

### 2. Порядок и условия поставки

2.1. Поставка продукции производится специализированным автомобильным транспортом Поставщика по графику, согласованному сторонами. В случае сбоев в работе автомобильного транспорта допускается отклонение от графика поставки не более 2 часов.

2.2. Поставка продукции производится на основании ежедневных заявок Покупателя, которые должны быть переданы по телефонам: цех № 1 - 55-32-44, цех № 2 - 44-89-65, цех № 3 - 43-26-67, цех № 4 - 51-33-33 не позднее 14 часов накануне дня поставки. Изменения в заявку на поставку продукции вносятся Покупателем не позднее 8 часов накануне дня поставки.

2.3. Если из-за отсутствия сырья, выхода из строя технологического оборудования, по другим уважительным причинам Поставщик лишен возможности изготовить продукцию в согласованном ассортименте, он вправе заменить его соответствующим количеством другого ассортимента, предварительно согласовав его с Покупателем.

2.4. Поставка продукции производится в специализированных металлических контейнерах (деревянных лотках), которые являются многооборотной тарой и возвращаются Поставщику тем же рейсом, которым поставлена продукция, в порядке равночисленного обмена.

### 3. Качество продукции

3.1. Качество поставляемой продукции должно соответствовать действующим ГОСТам, а также удостоверяется штампом Поставщика на ТТН. Подлежащая

поставке продукция должна выдерживать установленные сроки реализации. Поставщик обязан указывать в ТТН время выхода продукции из печи, а также представлять в приложении к настоящему договору нормативно-техническую документацию по срокам реализации на каждый вид продукции.

3.2. В случае выявления продукции ненадлежащего качества вызов представителя Поставщика для приемки продукции является обязательным. Поставщик обязан заменить некачественную продукцию в течение 4 часов. Транспортные расходы по возврату продукции ненадлежащего качества возлагаются на Поставщика.

3.3. При возврате хлебобулочных изделий по черствости расходы между сторонами распределяются поровну, то есть по 50 %. При этом общий объем продукции, возвращенный по черствости, не должен превышать 1 % общего суточного объема поставки.

#### **4. Цена и порядок расчетов**

4.1. При одногородней поставке Покупатель оплачивает Поставщику стоимость продукции по отпускным ценам на условиях «франко-склад Поставщика».

4.2. При иногородней поставке Покупатель оплачивает Поставщику стоимость продукции по отпускным ценам на условиях «франко-станция назначения».

4.3. Расчеты по договору производятся Покупателем путем оплаты платежных требований в день их поступления в банк плательщика. Покупатель обязан представить в обслуживающее его отделение банка заявление на предварительный акцепт. При непредставлении такого заявления в течение десяти дней с даты подписания договора Поставщик оставляет за собой право перевода Покупателя на получение продукции на условиях 100 % предварительной оплаты.

4.4. При наличии просроченной задолженности (свыше 1 месяца) Покупатель переводится на получение продукции на условиях 100 % предварительной оплаты.

4.5. Сверка взаимозачетов за фактически поставленную продукцию и оказанные транспортные услуги производится сторонами ежемесячно.

4.6. Покупатель возмещает Поставщику стоимость транспортных расходов по возврату многооборотной тары и 50 % расходов, связанных с амортизацией и ремонтом многооборотной тары при представлении Поставщиком калькуляции понесенных затрат.

#### **5. Имущественная ответственность сторон**

5.1. При несвоевременных расчетах по договору Покупатель уплачивает пеню за каждый день просрочки в размере 0,15 % от суммы просроченного платежа.

5.2. На все суммы штрафа и пени по настоящему договору Поставщик вправе выставить платежное требование на инкассо, которое Покупатель акцептует.

5.3. В случае утраты тары (специализированных контейнеров, лотков) Покупатель возмещает Поставщику полную ее стоимость и уплачивает штраф в размере 15 % от стоимости невозвращенной тары.

#### **6. Дополнительные условия**

6.1. Срок действия договора устанавливается с 01.01.2017 по 31.12.2017.



6.2. Договор может быть изменен или расторгнут только по соглашению сторон. Односторонний отказ от исполнения договора возможен при наличии обстоятельств, оговоренных ст. 493 ГК Республики Беларусь и в соответствии с данной статьей. В случае досрочного расторжения договора заинтересованная сторона обязана предупредить об этом другую сторону письменно за один месяц.

6.3. Все споры по договору подлежат рассмотрению в Хозяйственном суде Гомельской области.

6.4. В период выполнения договорных обязательств стороны руководствуются законодательством Республики Беларусь.

## 7. Юридические адреса и банковские реквизиты сторон

Поставщик

Покупатель

РУП «Гомельхлебпром»  
246050, г. Гомель, пр. Ленина, 4

ОАО «Универсам «Сельмашевский»  
246018, г. Гомель, ул. Дворникова. 7

| СОГЛАСОВАНО   |      |         |
|---------------|------|---------|
| Должность     | Дата | Подпись |
| Гл. бухгалтер |      |         |
| Гл. экономист |      |         |
| Гл. инженер   |      |         |
| Товаровед     |      |         |

## Спецификация

к договору № 134 от 08.11.2016 между РУП «Гомельхлебпром» и ОАО «Универсам «Сельмашевский» на поставку продукции цеха № 4.

| Наименование товаров                            | Ед. изм. | Всего за год | В том числе по кварталам |      |      |      |
|-------------------------------------------------|----------|--------------|--------------------------|------|------|------|
|                                                 |          |              | I                        | II   | III  | IV   |
| 1 Хлеб ржано-пшеничный                          | т        | 320          | 80                       | 80   | 80   | 80   |
| 2 Булочные изделия                              | т        | 120          | 30                       | 30   | 30   | 30   |
| 3 Мягкие кондитерские изделия (торты, пирожные) | т        | 8            | 2,5                      | 1,5  | 1,5  | 2,5  |
| 4 Сахаристые сладости (драже)                   | т        | 1            | 0,25                     | 0,25 | 0,25 | 0,25 |
| 5 Сушка весовая                                 | т        | 4            | 1,0                      | 1,0  | 1,0  | 1,0  |
| 6 Сухари сдобные весовые                        | т        | 4            | 1,0                      | 1,0  | 1,0  | 1,0  |
| 7 Сухари панировочные                           | т        | 1            | 0,25                     | 0,25 | 0,25 | 0,25 |
| <b>Всего</b>                                    |          | 458          | 115                      | 114  | 114  | 115  |

Поставщик

Покупатель

### Задание 3

Изучите договор № 143, заключенный между КПУП «Городской молочный завод № 3» и ОАО «Молодечно-торг», и проанализируйте его по следующей схеме, определив:

- а) вид договора \_\_\_\_\_
  - б) на какой срок заключен договор \_\_\_\_\_
  - в) дату и место заключения договора \_\_\_\_\_
  - г) стороны по договору \_\_\_\_\_
  - д) выдержана ли структура договора \_\_\_\_\_
  - е) наличие всех сведений во вводной части договора \_\_\_\_\_
  - ж) наличие обязательных условий договора \_\_\_\_\_
  - з) наличие всех реквизитов в заключительной части договора \_\_\_\_\_
- и) перечень специалистов организации, с которыми согласуется договор \_\_\_\_\_

Дайте оценку условиям договора поставки № 143 от 08.11.2016 г., выделите выгодные и невыгодные условия с точки зрения коммерческой службы Покупателя. Результаты оценки условий договора изложите в таблице 6.2.

Таблица 7.2 – Условия поставки продукции по договору

| Выгодные для Покупателя       | Не выгодные для Покупателя |
|-------------------------------|----------------------------|
| Согласование ассортимента     |                            |
|                               |                            |
| Цены и порядок расчетов       |                            |
|                               |                            |
| Сроки и порядок поставки      |                            |
|                               |                            |
| Оплата транспортных расходов  |                            |
|                               |                            |
| Качество продукции            |                            |
|                               |                            |
| Тара и упаковка               |                            |
|                               |                            |
| Имущественная ответственность |                            |
|                               |                            |

## ДОГОВОР № 143

на поставку молока и молочной продукции

г. Минск

08 ноября 2016 г.

Коммунальное производственное унитарное предприятие «Городской молочный завод № 3» (г. Минск), именуемый в дальнейшем «Поставщик» в лице директора Долич Нины Григорьевны, действующего на основании Устава, с одной стороны, и ОАО «Молодечноторг» (г. Молодечно), именуемое в дальнейшем «Покупатель», в лице генерального директора Смоленко Оксаны Николаевны, действующего на основании Устава, с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем.

### 1. Предмет договора

1.1. Поставщик в соответствии с утвержденным планом производства и заказами Покупателя на условиях настоящего договора обязуется поставить, а Покупатель принять и оплатить молоко и молочную продукцию в количестве и ассортименте согласно заявкам Покупателя, имеющих силу спецификации (далее по тексту продукция).

1.2. Цель приобретения продукции – для розничной торговли.

1.3. Право собственности на продукцию от Поставщика к покупателю переходит в момент передачи продукции.

### 2. Сроки и порядок поставки

2.1. Поставка продукции осуществляется на основании заявок Покупателя путем централизованной доставки автомобильным транспортом Поставщика.

2.2. Покупатель представляет Поставщику ежемесячные заявки не позднее 28 числа дня, предшествующего месяцу поставки, в письменном виде и по утвержденной форме.

2.3. Покупатель имеет право не позднее 13 часов предшествующего дня поставок вносить изменения в заявку по телефону или письменно.

2.4. Поставщик отгружает молочную продукцию в следующем порядке:

**1-й рейс:** маркировка текущего дня 70 % объема поставки, следующего дня 30 %; **2-й рейс** маркировка текущего дня 30 %, следующего дня 70 %.

2.5. Погрузка продукции и выгрузка тары производится силами и средствами Поставщика и за его счет, а выгрузка продукции и погрузка тары на складе Покупателя силами и средствами Покупателя и за его счет.

2.6. Покупатель не вправе отказаться от приемки продукции, поставленной в соответствии с заявкой. В случае отказа (полного или частичного) от приемки заказанной продукции лицо, ответственное за получение продукции, делает отметку в ТТН с указанием причины отказа, скрепив ее подписью и штампом торгового предприятия.

### 3. Качество продукции

3.1. Поставляемая продукция по качеству должна соответствовать требованиям нормативной документации, действующей на территории Республики Беларусь, и подтверждаться удостоверением о качестве с обязательным указанием номера

ГОСТа, ТУ, сорта, даты выработки и срока реализации. Номер качественного удостоверения указывается в ТТН.

3.2. Продукция, поставляемая по настоящему договору, должна соответствовать требованиям СТБ 1100-98 «Продукты пищевые. Информация для потребителя».

#### **4. Транспорт**

4.1. Транспортные расходы включаются в цену продукции и отдельно Покупателем не оплачиваются.

4.2. При самовывозе Покупатель обязан предоставить Поставщику путевой лист и санитарный паспорт на автотранспорт. При отсутствии указанных документов отпуск продукции не производится.

#### **5. Приемка продукции**

5.1. Приемка продукции и тары по количеству и качеству производится в соответствии с Положением о приемке товаров по количеству и качеству.

5.2. При обнаружении недостачи продукции или его ненадлежащего качества (пересортицы, несоответствия маркировки, нарушения упаковки и т.д.) извещение и вызов представителя Поставщика являются обязательными и производятся в течение суток со дня приемки.

#### **6. Тара**

6.1. Покупатель обязан производить возврат многооборотной тары автотранспортом, доставившим продукцию чистой и годной к дальнейшему использованию. Обязанность возврата тары лежит на Покупателе.

6.2. Возвращаемая Покупателем тара оформляется ТТН установленной формы и засчитывается в погашение текущих обязательств. Задолженность по таре на день переоценки засчитывается по новым ценам, так же как и тара, отгруженная в день переоценки.

6.3. В случае сдачи Покупателем поврежденной многооборотной тары последний обязан возместить Поставщику залоговую стоимость поврежденной тары на основании составленного 2-х стороннего акта.

6.4. Многооборотная тара оплачивается Покупателем по залоговым ценам, утвержденным в установленном порядке, а при отсутствии залоговой цены по оптовым ценам.

6.5. При отгрузке Покупателю продукции в многооборотной таре Поставщика Покупатель оплачивает расходы по амортизации тары за каждый оборот в размере 1 % от ее стоимости. Амортизация тары оплачивается одновременно с оплатой продукции и тары.

6.6. При поставке продукции в картонной таре Покупатель оплачивает 20 % от стоимости картонной тары, а Поставщик 80 %.

6.7. При невозврате тары в течение квартала Поставщик имеет право взыскать с Покупателя трехкратную залоговую стоимость тары, не возвращенной на первое число следующего квартала, путем выставления платежного требования. Для исчисления стоимости невозвращенной тары берутся залоговые цены на день взыскания.

## **7. Цены и порядок расчетов**

7.1. Поставляемая по настоящему договору продукция отгружается по отпускным ценам в соответствии с Прейскурантом цен, утвержденным Поставщиком, действующим на момент отгрузки.

7.2. При изменении затрат на производство продукции и ее доставку Покупателью цены могут изменяться, при этом оформляется новый Прейскурант. Цена считается согласованной с момента принятия продукции по новым ценам.

7.3. Роспись Покупателя в ТТН, подтвержденная доверенностью или штампом предприятия Покупателя, является подтверждением соглашения цены.

7.4. При форме расчета платежными требованиями Покупатель в пятидневный срок после заключения договора письменно уведомляет обслуживающий его банк о данном порядке расчета и предоставляет Поставщику согласованное банком извещение и выписку из договора на расчетно-кассовое обслуживание о начислении банком пени за несвоевременную оплату требований. Только после предоставления этих документов Поставщик производит отгрузку продукции.

7.5. Ежеквартально производится сверка расчетов за полученную продукцию и тару. В случае непредоставления акта сверки по факсу Покупателем – для проведения сверки для взаиморасчетов за основу берется сальдо Поставщика.

7.6. Дебиторская задолженность, в том числе неустойка, перечисляется Покупателем в десятидневный срок со дня образования.

## **8. Имущественная ответственность**

8.1. В случае несвоевременной оплаты за поставленную продукцию Покупатель уплачивает пеню в размере двухкратной однодневной ставки рефинансирования за каждый день просрочки суммы просроченного платежа, если иное не предусмотрено законодательством Республики Беларусь.

8.2. Покупатель уплачивает пеню путем предоставления права обслуживающему банку начислять и уплачивать пеню или путем акцепта платежного требования Поставщика. В этом случае начисление пени осуществляется со второго дня после приемки платежного требования банком Покупателя.

8.3. В случае необоснованного отказа от оплаты платежного требования Покупатель уплачивает Поставщику неустойку в размере 5 % от суммы отказываемого платежа.

8.4. За просрочку сроков возврата (сдачи) тары до 15 дней Покупатель уплачивает Поставщику штраф в размере 150 % от стоимости невозвращенной тары, а свыше 15 дней – 300 %.

8.5. В случае необоснованного отказа от приемки продукции, поставленной Поставщиком в соответствии с заявкой Покупателя, последний возмещает Поставщику стоимость дорожного пробега автотранспорта к Покупателю и обратно по установленным тарифам.

8.6. При возврате грязной и ломаной тары Покупатель оплачивает Поставщику стоимость ремонта и мойки по действующим у Поставщика расценкам. Вызов Покупателя в таких случаях обязателен. Акт забраковки высылается Покупателю.

8.7. При просрочке оплаты за продукцию Поставщику предоставляется право, помимо взыскания пени за просрочку оплаты в размере, предусмотренном п. 8.1. Приостановить отгрузку продукции до момента оплаты. При систематическом нарушении порядка расчетов Покупателем Поставщику предоставляется право перевести Покупателя на предварительную оплату с уведомлением за пять дней.

8.8. При изменении наименования, банковских реквизитов, юридического адреса Покупатель обязан сообщить об этом в трехдневный срок, при несоблюдении этих сроков Покупатель возмещает убытки и уплачивает неустойку в размере, установленном нормативными актами или договором за просрочку оплаты.

### **9. Форс-мажорные обстоятельства**

9.1. Стороны освобождаются от ответственности за частичное или полное неисполнение условий договора, если оно произошло по обстоятельствам непреодолимой силы, которые сторона не могла предвидеть или предотвратить.

9.2. Сторона, ссылающаяся на такие обстоятельства, обязана информировать другую сторону не позднее 5 дней с момента их наступления.

### **10. Срок действия договора**

Настоящий договор вступает в силу с момента его подписания и действует до 31 декабря 2017 г.

### **11. Порядок изменения и расторжения договора**

11.1. Изменение условий договора возможно только путем подписания двухстороннего соглашения.

11.2. Стороны признают юридическую силу документов, переданных посредством факсимильной, телеграфной, телетайпной, электронной и иной связи.

11.3. Досрочное расторжение (прекращение) договора производится по согласованию сторон и в следующих случаях: при систематическом неисполнении одной из сторон обязательств по настоящему договору; при объявлении одной из сторон неплатежеспособным или банкротом.

11.4. В случае расторжения договора сторона-инициатор обязана предупредить другую сторону письменно за 1 месяц.

11.5. Во всем остальном, что не предусмотрено настоящим договором, стороны руководствуются действующим законодательством.

11.6. Споры, связанные с ненадлежащим исполнением настоящего договора, разрешаются Хозяйственным судом.

### **12. Юридические адреса сторон**

| СОГЛАСОВАНО   |      |         |
|---------------|------|---------|
| Должность     | Дата | Подпись |
| Гл. бухгалтер |      |         |
| Гл. экономист |      |         |
| Гл. инженер   |      |         |
| Товаровед     |      |         |
| Юрист         |      |         |

Поставщик

Покупатель

#### Задание 4

Изучите договор № 606, заключенный между ОАО «Атлант» и ОАО «Хозтовары», и проанализируйте его по следующей схеме, определив:

- а) вид договора \_\_\_\_\_
- б) на какой срок заключен договор \_\_\_\_\_
- в) дату и место заключения договора \_\_\_\_\_
- г) стороны по договору \_\_\_\_\_
- д) выдержана ли структура договора \_\_\_\_\_
- е) наличие всех сведений во вводной части договора \_\_\_\_\_
- ж) наличие обязательных условий договора \_\_\_\_\_
- з) наличие всех реквизитов в заключительной части договора \_\_\_\_\_
- и) перечень специалистов организации, с которыми согласуется договор \_\_\_\_\_

Дайте оценку условиям договора поставки № 606 от 08.11.2016, выделите выгодные и невыгодные условия с точки зрения коммерческой службы Покупателя. Результаты оценки условий договора изложите в таблице 6.3.

Таблица 6.3 – Условия поставки продукции по договору

| Выгодные для Покупателя       | Не выгодные для Покупателя |
|-------------------------------|----------------------------|
| Согласование ассортимента     |                            |
|                               |                            |
| Цены и порядок расчетов       |                            |
|                               |                            |
| Сроки и порядок поставки      |                            |
|                               |                            |
| Оплата транспортных расходов  |                            |
|                               |                            |
| Качество продукции            |                            |
|                               |                            |
| Тара и упаковка               |                            |
|                               |                            |
| Имущественная ответственность |                            |
|                               |                            |

## ДОГОВОР ПОСТАВКИ № 606

г. Минск

08 ноября 2016 г.

ОАО «Атлант», именуемое в дальнейшем «Поставщик», в лице генерального директора Шимило Виктора Степановича, действующего на основании Устава, с одной стороны, и ОАО «Хозтовары» (г. Гомель), именуемое в дальнейшем «Покупатель», и лице директора Письменковой Надежды Васильевны, действующего на основании Устава, с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем.

### 1. Предмет договора

Поставщик обязуется поставить, а Покупатель принять и оплатить товары электробытового назначения (холодильники, морозильники, стиральные машины, газовые плиты, пылесосы и другое), комплектующие и запасные части, именуемые в дальнейшем «Товар». Наименование, количество, ассортимент и сроки поставки Товара оговариваются в заявке Покупателя.

### 2. Порядок поставки

2.1. Поставка Товара Поставщиком производится ежемесячно в количестве и ассортименте, указанном в заявке Покупателя.

2.2. Заявка подается Покупателем по факсу с указанием моделей и количества электробытовой техники за 10 дней до срока поставки.

2.3. Досрочная поставка Товара допускается с обоюдного согласия сторон.

2.4. Поставка Товара осуществляется автомобильным транспортом Поставщика.

2.5. Оплату транспортных расходов производит Покупатель.

2.6. При получении Товара собственным автотранспортом Покупатель заранее согласовывает дату получения Товара со склада Поставщика.

2.7. Право собственности на Товар и риск его случайной гибели или порчи переходит от Поставщика к Покупателю в момент передачи Товара перевозчику.

### 3. Гарантия качества

3.1. Качество поставляемого Товара по настоящему Договору должно соответствовать требованиям нормативных документов, указанных в сертификате соответствия.

3.2. Упаковка Товара должна соответствовать техническим условиям завода-изготовителя и обеспечивать, при условии надлежащего обращения с грузом, сохранность Товара во время транспортировки и хранения.

3.3. Поставщик не несет ответственности за механические повреждения Товара в случаях: отсутствия у Покупателя акта, подтверждающего состояние Товара, полученного от транспортной организации; отсутствия у Покупателя условий, обеспечивающих сохранность Товара при проведении разгрузочных работ; при хранении Товара свыше шести месяцев; переадресовки Товара грузополучателю, не предусмотренному Договором.



3.4. Срок гарантийного обслуживания Товара указан в техническом паспорте и начинается со дня розничной продажи, что подтверждается отметкой в гарантийной карте. При отсутствии отметки магазина о дате продажи - со дня выпуска Товара.

3.5. Гарантийное и послегарантийное обслуживание осуществляют:

| Наименование сервисной организации | Адрес                        | Телефон       |
|------------------------------------|------------------------------|---------------|
| АООТ «Рембыттехника»               | г. Гомель, ул. Федосеенко, 4 | (0232)573504  |
| ИП Булгак СВ.                      | г. Гомель, ул. Портовая, 8   | (0232)554306  |
| ИП Воспуков В.А                    | г. Гомель, ул. Речная, 42    | (0232) 448921 |

#### **4. Цена товара и порядок расчетов**

4.1. Цены на Товар устанавливаются в белорусских рублях за единицу Товара и формируются на условиях франко-отправление согласно Прейскуранту.

4.2. Поставщик оставляет за собой право изменить цену Товара, уведомив об этом Покупателя при согласовании даты получения Товара со склада Поставщика.

4.3. При несогласии Покупателя с предложенной ценой поставка Товара не производится.

4.4. Оплата осуществляется в течение 10 дней с момента получения товара на складе Покупателя.

4.5. Платежи осуществляются в форме банковского перевода. Банковские расходы по перечислению средств производятся за счет Покупателя.

4.6. По согласованию сторон в письменном виде допускается изменение условий расчетов.

4.7. В случае нарушения сроков оплаты за поставленный Товар и (или) транспортных расходов Поставщик имеет право:

- приостановить отгрузку Товара до тех пор, пока не будут произведена оплата;
- дальнейшие поставки производить на условиях предварительной оплаты.

4.8. В случае просрочки оплаты поставленного Товара Покупатель уплачивает Поставщику пеню в размере 0,15 % от суммы неоплаченного счета за каждый день просрочки платежа.

#### **5. Обязательства Поставщика**

5.1. Поставлять Товар, соответствующий требованиям сертификата соответствия.

5.2. Прилагать все усилия для поставки Товара, комплектующих и запасных частей во взаимно согласованные сроки на условиях настоящего Договора.

5.3. Предоставлять Покупателю информационный и рекламный материал на поставляемый Товар.

5.4. Вести постоянную работу по совершенствованию Товара, улучшению его потребительских свойств, своевременно информируя Покупателя о внедренных новинках для использования этих данных в маркетинговых и рекламных целях.

## **6. Обязательства Покупателя**

- 6.1. Заказывать, принимать и оплачивать Товар в количестве, в сроки и на условиях, оговоренных в разделах настоящего Договора.
- 6.2. Проводить предторговое обслуживание Товара перед продажей в магазине с обязательной отметкой даты продажи в руководстве по эксплуатации и гарантийном талоне.
- 6.3. Выставлять в торговых залах магазинов весь ассортимент Товара, полученного от Поставщика.
- 6.4. Организовывать совместно с Поставщиком проведение выставок, ярмарок и других мероприятий.
- 6.5. Обеспечивать Поставщику свободный доступ для проверки остатков Товара на складах, в магазинах Покупателя и сверки бухгалтерской документации, касающейся учета, движения, продажи и оплаты Товара.
- 6.6. Осуществлять рекламу Товара, используя телевидение, прессу, радио и другие средства массовой информации.
- 6.7. Рассматривать предъявляемые потребителем претензии относительно качества Товара согласно Закону «О защите прав потребителей».

## **7. Форс-мажор**

- 7.1. В случае возникновения каких-либо обстоятельств, препятствующих полному или частичному исполнению какой-либо из сторон ее обязательств по настоящему Договору, если это является следствием обстоятельств непреодолимой силы или событий чрезвычайного характера, которые стороны не могли ни предвидеть, ни предотвратить разумными мерами, а именно: пожаров, военных действий, землетрясений или других стихийных бедствий и обстоятельств вне воли сторон, то срок исполнения этих обязательств отодвигается соразмерно времени, в течение которого будут действовать такие обстоятельства.
- 7.2. Сторона, для которой создалась невозможность исполнения обязательств по Договору вследствие наступления непредвиденных обстоятельств, должна в течение 3 дней в письменной форме уведомить другую сторону как о наступлении, так и о прекращении действия таких обстоятельств. Не уведомление или несвоевременное уведомление лишает сторону права ссылаться на любое вышеуказанное обстоятельство, а также влечет за собой возмещение убытков другой стороне, причиненных не уведомлением или несвоевременным уведомлением.
- 7.3. Надлежащим подтверждением наличия указанных выше обстоятельств и их продолжительности будут служить справки, выдаваемые компетентными органами Республики Беларусь.

## **8. Срок действия Договора**

Настоящий Договор вступает в силу со дня его подписания обеими сторонами и будет действовать до 31.12.2017.

## **9. Юридические адреса сторон**

Поставщик

Покупатель

### Задание 5

Изучите договор № 92, заключенный между ОАО «Ивкон» и ОАО «Универмаг «Гомель», и проанализируйте его по следующей схеме, определив:

- а) вид договора \_\_\_\_\_
- б) на какой срок заключен договор \_\_\_\_\_
- в) дату и место заключения договора \_\_\_\_\_
- г) стороны по договору \_\_\_\_\_
- д) выдержана ли структура договора \_\_\_\_\_
- е) наличие всех сведений во вводной части договора \_\_\_\_\_
- ж) наличие обязательных условий договора \_\_\_\_\_
- з) наличие всех реквизитов в заключительной части договора \_\_\_\_\_
- и) перечень специалистов организации, с которыми согласуется договор \_\_\_\_\_

Дайте оценку условиям договора поставки № 92 от 08.11.2016, выделите выгодные и невыгодные условия с точки зрения коммерческой службы Покупателя. Результаты оценки условий договора изложите в таблице 6.4.

Таблица 6.4 – Условия поставки продукции по договору

| Выгодные для Покупателя       | Не выгодные для Покупателя |
|-------------------------------|----------------------------|
| Согласование ассортимента     |                            |
|                               |                            |
| Цены и порядок расчетов       |                            |
|                               |                            |
| Сроки и порядок поставки      |                            |
|                               |                            |
| Оплата транспортных расходов  |                            |
|                               |                            |
| Качество продукции            |                            |
|                               |                            |
| Тара и упаковка               |                            |
|                               |                            |
| Имущественная ответственность |                            |
|                               |                            |

## ДОГОВОР ПОСТАВКИ № 92

г. Минск

08 ноября 2016 г.

Совместное предприятие «Ивкон», в форме Открытого акционерного общества, именуемое в дальнейшем «Поставщик», в лице директора Комара Василия Михайловича, действующего на основании Устава, с одной стороны, и Открытое акционерное общество «Универмаг «Гомель», именуемое в дальнейшем «Покупатель», в лице начальника торгового отдела Ивановой Вероники Петровны, действующей на основании доверенности № 155 от 24.10.2016, с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем.

### 1. Предмет договора

1.1. Поставщик обязуется в течение срока действия настоящего договора поставить, а Покупатель принять и оплатить кондитерские изделия (далее – товар) в следующем объеме и ассортименте:

- Конфеты мягкие глазированные – 1 т;
- Конфеты мягкие неглазированные – 0,8 т;
- Карамель – 4 т;
- Восточные сладости – 0,6 т.

1.2. Цель приобретения товара: розничная торговля.

### 2. Качество товара

2.1. Качество товара должно соответствовать ГОСТам: 4570-93. Конфеты. Общие технические условия. 6477-88. Карамель. Общие технические условия. 6478-89. Ирис. Общие технические условия. 7060-79. Драже. Общие технические условия. СТБ 934-93. Сладости сахарные. Общие технические условия. 13512-91. Ящики из гофрированного картона для кондитерских изделий. Технические условия.

2.2. Соответствие качества товара действующим ГОСТам, ТУ и требованиям РДУ (республиканского допустимого уровня содержания радионуклидов) удостоверяется отметкой ОТК Поставщика на товарно-транспортной накладной, качественным удостоверением, прилагаемым к товарно-транспортной накладной, а также по требованию Покупателя – сертификатом соответствия.

### 3. Цена товара

3.1. Поставка товара производится по отпускным ценам, действующим на момент отгрузки, установленным на условиях франко-станция отправления или франко-станция назначения.

3.2. Поставщик вправе изменять цену товара при изменении цен на сырье и материалы, а также с учетом иных факторов, обуславливающих себестоимость товара в соответствии с действующим законодательством.

3.3. Цена товара определяется в Прейскурантах, утверждаемых Поставщиком.

### 4. Порядок расчетов

4.1. Оплата товара производится платежными поручениями Покупателя в течение 30 дней с момента поставки продукции на склад Покупателя.

4.2. Оплата товара может производиться посредством платежных требований, которые Покупатель оплачивает в течение срока, установленного для последующего акцепта в 20 (двадцать) рабочих дней с момента поступления платежного требования в банк Покупателя.

4.3. Порядок расчетов за каждую партию товара согласовывается сторонами до отгрузки товара путем подписания Приложений к настоящему договору, являющихся неотъемлемой его частью. В случае отсутствия надлежаще оформленного Приложения со ссылкой на соответствующий пункт договора оплата производится в соответствии с пунктом 4.2 настоящего договора.

4.4. При несвоевременной оплате поставленного товара Поставщик вправе приостановить поставку последующих партий товара до полного выполнения Покупателем своих обязательств по оплате. При этом Поставщик освобождается от ответственности за недоставку. В этом случае отгрузка последующих партий товара производится только после их 100 % предварительной оплаты.

## **5. Порядок, условия и сроки поставки**

5.1. Сроки поставки, ассортимент и количество каждой партии товара предварительно согласовываются сторонами.

5.2. При поставке товара самовывозом транспортом Покупателя отгрузка товара производится по ценам, установленным на условиях франко-станция отправления. В случае поставки товара транспортом Поставщика отгрузка товара производится по ценам, установленным на условиях франко-станция назначения.

5.3. В случае невозможности выборки Покупателем согласованного количества товара в соответствии с п. 1.1 настоящего договора и при отсутствии не менее чем за 15 (пятнадцать) дней до окончания квартала письменного извещения об этом Поставщик вправе распорядиться товаром по своему усмотрению.

## **6. Ответственность сторон**

6.1. В случае неисполнения или ненадлежащего исполнения сторонами условий настоящего договора они несут ответственность в соответствии с действующим законодательством Республики Беларусь.

6.2. При нарушении сроков оплаты, предусмотренных п. 4.1 настоящего договора, Поставщик имеет право взыскать с Покупателя за каждый день просрочки пеню в размере 0,15 % от суммы задолженности в порядке, предусмотренном законодательством Республики Беларусь.

6.3. За необоснованный отказ от приемки и оплаты товара Покупатель выплачивает Поставщику штраф в размере 10 % от стоимости поставленного товара.

6.4. Уплата пени за просрочку исполнения обязательств и процентов за пользование чужими денежными средствами не освобождает виновную сторону от исполнения обязательства в натуре.

6.5. За несоблюдение п. 7.1 настоящего договора Покупатель уплачивает Поставщику штраф в размере 10 (десять) минимальных заработных плат.

## **7. Прочие условия**

7.1. При изменении банковских реквизитов, наименования организации, юридического адреса Покупатель обязан в течение 15 (пятнадцати) банковских дней сообщить об этом Поставщику письмом, которое будет являться неотъемлемой частью настоящего договора.

7.2. Все изменения и дополнения к настоящему договору имеют силу только в том случае, если они совершены в письменной форме и подписаны уполномоченными на то лицами.

7.3. В случае неоднократного (2 раза и более) нарушения сроков оплаты товара Поставщик имеет право на одностороннее изменение условий оплаты товара, предусмотренных настоящим договором.

7.4. Во всем, что не предусмотрено настоящим договором, стороны руководствуются действующим законодательством Республики Беларусь.

7.5. Стороны признают полную юридическую силу переданных по факсимильной связи писем, сообщений, уведомлений во исполнение договора.

7.6. Срок действия договора: с 1 января 2017 года по 31 декабря 2017 года.

7.7. При получении товара без предварительной оплаты право собственности на товар переходит к Покупателю с момента полной оплаты.

## **8. Юридические адреса и реквизиты сторон**

### **Поставщик**

СП ОАО «Ивкон» 222370, Минская обл., Воложинский р-н, г. п. Ивенец, ул. Промышленная, 42 УНН  
Расчетный счет Телефон/факс

### **Покупатель**

ОАО «Универмаг «Гомель» 246017, Гомель, ул. Советская, 60 УНН  
Расчетный счет Тел. +375 (232) 57-73-64, +375 (232) 56-00-60, факс 3-40-27  
Подпись

## **ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 7**

### **Составление проекта договора поставки, спецификаций и протокола разногласий**

#### **Краткие теоретические сведения**

Наименование договора должно отражать суть договорных отношений: «Договор поставки», «Контракт» и т. д. Оно может быть детализировано следующим образом: «Договор поставки молочных товаров», «Договор поручения на размещение рекламы» и т. д.

За наименованием договора следует его номер, присвоение которого является способом индивидуализации данного договора для каждой из сторон, однако не является обязательным. Нумерация договоров осуществляется сторонами самостоятельно на основании требований их локальных актов.

В тексте договора также фиксируются дата и место его заключения. От-

сутствие даты (числа, месяца, года) заключения договора может иметь серьезные последствия. На практике в тех случаях, когда стороны при подписании договора не указали дату такого подписания (обычно для этого отводятся специальные графы после подписей уполномоченных лиц), дата заключения договора, указанная в его тексте, и будет определять момент вступления договора в силу. Следовательно, ее отсутствие затруднит определение этого момента (в суд придется представлять дополнительные доказательства, «поднимать» всю предшествующую переписку и т. д.).

В преамбуле договора следует указать:

- полные наименования сторон, под которыми они внесены в Единый государственный реестр;
- условные наименования, которые в дальнейшем фигурируют в тексте договора при обозначении сторон, например «Продавец» («Поставщик») и «Покупатель» и т. п.;
- имя, отчество, фамилию, должность лиц, уполномоченных представлять интересы сторон;
- документ, на основании которого действует уполномоченное лицо.

Прежде чем заключить договор, нужно удостовериться в полномочиях лица, его подписывающего. Руководитель организации подписывает договор на основании Устава, а другие специалисты – на основании доверенности на право совершения сделок от имени организации. У коммерческих структур обязательно необходимо потребовать устав, учредительный договор, лицензию.

Проект договора лучше разрабатывать самому коммерческому работнику, предусматривать в нем более выгодные для себя условия. Структура договора должна быть выдержана, должны присутствовать вводная, основная и заключительная части, реквизиты обеих сторон. В основной части достаточно подробно должны быть раскрыты все условия поставки. Текст разделов договора должен быть однозначным, не содержать двусмысленных, размытых фраз, слова «или».

В разделе «Имущественная ответственность сторон» следует указывать те штрафные санкции, которые не предусмотрены законодательно: за необоснованный отказ от приемки и оплаты товара, за несвоевременную оплату товара, за несвоевременный возврат тары и др.

Разработанный коммерческой службой проект договора должен быть просмотрен и одобрен юристом, который проанализирует правильность формулировки разделов договора и соответствие действующему законодательству. Просмотреть договор должен экономист, который просчитает эффективность будущей сделки, а также бухгалтер, который определит оптимальные формы расчета и сроки оплаты.

Прочие условия договора:

- срок действия договора;
- условия о согласовании связи между сторонами;
- использование факсимиле;
- количество экземпляров договора;

- порядок исправлений по тексту договора;
- оформление дополнений и изменений к договору и др.

В заключительной части договора целесообразно указывать следующие реквизиты, так как в дальнейшем при оформлении первичных учетных документов, осуществлении банковских переводов они будут необходимы:

- место нахождения (юридический адрес)/местожительство ИП;
- адрес и код банка, расчетный счет, учетный номер налогоплательщика;
- сведения о лицензии (если они не указаны в преамбуле договора).

Приложения к договору представляют собой его неотъемлемую часть, поэтому при расхождении договорных условий, содержащихся в самом договоре и приложениях к нему, суд должен выяснить действительную волю сторон. Приложения оформляются для того, чтобы не перегружать договор специфическими подробностями. Например, по договору поставляется 1000 наименований товаров, у каждого из них свои индивидуализирующие характеристики, цена, требования к качеству и т. п. Такие подробности лучше выносить в приложения, а в договоре для облегчения восприятия устанавливать лишь условия, которые являются общими для всех видов поставляемых товаров. В таком случае в тексте договора делается оговорка: «Приложение № 1 к договору поставки от 19 октября 2016 г. № 123».

Приложениями могут быть: спецификация, протокол разногласий, протокол урегулирования разногласий и др. Представление покупателям прейскурантов, протоколов согласования цен должно быть направлено по согласованию сторон, что следует указать в договоре. В процессе согласования условий договора, когда уже имеются все предпосылки для его заключения, между сторонами часто возникают разногласия. Споры между сторонами могут касаться вопросов о том, в какой редакции изложить условия договора, в чью пользу предусмотреть какие-либо последствия и т. д.

Для оформления данных вопросов сторона, заинтересованная в изменении договорных условий, готовит протокол разногласий. Данный документ является частью договора и его условия имеют такую же силу, как и условия самого договора. Не имеет правового значения, подпишут ли стороны к первоначальному варианту договора протокол разногласий либо согласуют окончательную редакцию договора, учтя в ней все предложенные изменения. Однако все же предпочтительнее не разделять условия договора на несколько документов, так как для обеих сторон, их партнеров, контрагентов, проверяющих и контролирующих органов удобнее, когда все условия договора изложены в одном документе.

Протокол разногласий  
к договору поставки № \_\_\_\_\_ от \_\_\_\_ г.

между\_

| Редакция Поставщика | Редакция Покупателя | Примечание |
|---------------------|---------------------|------------|
|                     |                     |            |

Поставщик

Покупатель



Направление протокола разногласий с юридической точки зрения рассматривается как ответ о согласии заключить договор на иных условиях, чем предложено в оферте. Такой ответ является отказом от акцепта и в то же время выступает новой офертой (при условии его соответствия требованиям, предъявляемым к оферте). В связи с этим момент заключения договора «сдвигается» и будет определяться принятием контрагентом новых условий (акцепт новой оферты).

Подписывая договор с протоколом разногласий, необходимо одновременно подписать и договор, и протокол разногласий. В договоре при этом следует обязательно сделать отметку о том, что он подписывается с протоколом разногласий: «Подписан с протоколом разногласий от\_». Эта отметка ставится на последней странице договора рядом с подписью представителя стороны, представившей свои предложения в виде протокола разногласий. Покупатель не может ссылаться на направленный поставщику протокол разногласий, если в самом договоре нет ссылок на данный протокол.

Получив договор с протоколом разногласий, контрагент может поступить следующим образом:

а) согласиться с условиями, изложенными в протоколе разногласий, и подписать его;

б) подготовить встречное предложение для урегулирования возникших разногласий, которое, в свою очередь, также может являться новой офертой;

в) передать разногласия на рассмотрение хозяйственного суда в случае, если между сторонами заключено соглашение о передаче спора по условиям договора на разрешение суда;

г) отказаться от заключения договора, если такой отказ не запрещен законодательством;

д) контрагент может бездействовать, не выражая ни согласия, ни отказа на заключение договора в чьей-либо редакции. Однако в случаях, когда контрагент, не подписывая протокол разногласий и не принимая каких-либо иных мер по их урегулированию, приступает к исполнению договора, данные фактические действия, как отмечалось выше, могут считаться акцептом.

Дополнительно в ходе заключения договора может составляться протокол согласования разногласий, в котором деловые партнеры найдут компромисс.

Протокол согласования разногласий  
к договору поставки №\_от\_20\_г.

между\_

| Редакция<br>Поставщика       | Редакция<br>Покупателя                                                | Согласованная<br>редакция                                                 |
|------------------------------|-----------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| П. 4.1 по тексту<br>договора | П. 4.1 (приводится полная измененная покупателем формулировка пункта) | П. 4.1 (приводится формулировка пункта, согласованная сторонами договора) |

Поставщик  
М. П.

Покупатель  
М. П.

**Спецификация** является неотъемлемой частью договора. В спецификации в развернутом виде по ассортименту указываются количество, цена, сумма, сроки поставки. В соответствии с ней должна осуществляться отгрузка.

Спецификация  
к договору поставки №\_\_от\_\_20\_\_г.

между

| №<br>п/п | Наименование товаров | Ед. изм. | Количество на<br>год | В т. ч. по кварталам |    |     |    |
|----------|----------------------|----------|----------------------|----------------------|----|-----|----|
|          |                      |          |                      | I                    | II | III | IV |
|          |                      |          |                      |                      |    |     |    |
|          |                      |          |                      |                      |    |     |    |

Поставщик

Покупатель

### Задание 1

Составьте проект договора поставки обуви между ОАО «Неман» (г. Гродно) от имени директора Иванова Ивана Ивановича и ОАО «Универмаг «Гомель» от имени директора Петрова Петра Петровича на предстоящий год по предложенным ниже условиям.

1. Поставщик обязуется поставить, а Покупатель принять и оплатить обувь, ассортимент и количество которой указываются в спецификации, являющейся неотъемлемой частью договора. Спецификация предоставляется Поставщиком за 25 дней до срока поставки.

Мужская обувь поставляется в ассортименте и объеме:

- туфли мужские летние, мод. 19365, размеры 39 - 46 – 200 пар;
- полуботинки мужские, мод. 59784, размеры 40 - 47 – 500 пар;
- сандалеты мужские, мод. 90678, размеры 40 - 45 – 50 пар;
- ботинки мужские зимние, мод. 98756, размеры 41 - 47 – 200 пар.

2. Поставка обуви производится самовывозом Покупателем.

3. Поставка осуществляется на условиях «франко-склад Поставщика» раз в квартал, не позднее 10 числа первого месяца квартала.

4. Качество, маркировка и упаковка поставляемой обуви должны соответствовать нормативно-технической документации.

5. Приемка товаров по количеству и качеству производится в соответствии с Положением о приемке товаров по количеству и качеству. Поставщику предоставляется право перепроверки забракованных обувных товаров.

6. Обувь отпускается по свободным ценам, которые согласованы сторонами и зафиксированы Протоколом согласования цен.

7. Расчеты за поставленную продукцию производятся платежными требованиями в течение 20 банковских дней с момента поступления товаров.

8. За нарушение сроков оплаты Покупатель уплачивает пеню в размере 0,1 % от стоимости неоплаченной продукции за каждый день просрочки.

Договор заключается с использованием факса, инициатором заключения договора выступает Поставщик, который высылает проект договора 23 декабря текущего года.

## Задание 2

Составьте проект договора на поставку швейных изделий между ОАО «Мозырская швейная фабрика «Надэкс» и ЧТУП «Бобруйский торговый центр» на предстоящий год. При составлении проекта договора используйте базисные условия поставки «Инкотермс – 2010».

Заключать договор на предприятии прибыла 23.12.2016 товаровед оптовой торговой организации Величко Виктория Николаевна, действующая на основании доверенности № 123 от 10.12.2016 на право заключения договоров от имени организации. От поставщика договор подписывает директор ОАО Никоннов Алексей Николаевич.

1. Ассортимент, количество и сроки поставки указываются в спецификации, являющейся неотъемлемой частью договора.

Спецификация может уточняться Покупателем по согласованию с Поставщиком ежеквартально не позднее 30 дней до начала периода поставки.

Подлежат поставке:

- сорочки мужские, мод. 455621, размеры 38 - 44 – 2000 шт.;
- сорочки мужские с коротким рукавом, мод. 54632, размеры 38 - 46 – 400 шт.;
- сорочки школьные, мод. 3249673 – 600 шт.

2. Поставка товаров внутри квартала производится равномерно месячными партиями. Отгрузка товаров производится в адрес получателей по разнарядке Покупателя. Разнарядки Покупатель направляет Поставщику не позднее 20 дней до начала поставки.

3. Покупатель оплачивает швейные изделия по ценам, действующим на момент отгрузки.

4. Качество швейных изделий должно соответствовать нормативно-технической документации.

5. Доставка товаров осуществляется автомобильным транспортом Поставщика и за его счет.

6. За невыборку котируемых товаров Покупатель уплачивает Поставщику неустойку в размере 10 % от суммы невыбранных товаров.

7. Расчеты за поставленную продукцию производятся платежными требованиями в течение 15 банковских дней с момента поступления товаров.

8. При несвоевременной оплате поставляемых швейных изделий Покупатель уплачивает пеню в размере 0,1 % от стоимости неоплаченной продукции за каждый день просрочки.

## ДОГОВОР ПОСТАВКИ № \_\_\_\_

г. \_\_\_\_\_

« » \_\_\_\_\_ 20 г.

\_\_\_\_\_, именуемое в дальнейшем «Поставщик»,  
в лице \_\_\_\_\_, действующего на  
основании \_\_\_\_\_, с одной стороны, и  
\_\_\_\_\_, именуемое в дальнейшем  
«Покупатель», в лице \_\_\_\_\_,  
действующего на основании \_\_\_\_\_, с другой стороны,  
заключили настоящий договор о нижеследующем.

### 1. Предмет договора

1.1. Поставщик обязуется поставить, а Покупатель принять и оплатить: \_\_\_\_\_

1.2. Цель приобретения продукции Покупателем: \_\_\_\_\_

### 2. Базисные условия поставки

2.1. Поставка продукции по количеству, номенклатуре и срокам производится согласно настоящему договору, спецификации или дополнительному соглашению сторон.

2.2. Условия поставки продукции (в толковании «Инкотермс»): \_\_\_\_\_

2.3. Переход права собственности на продукцию происходит в момент: \_\_\_\_\_

2.4. Переход рисков на продукцию происходит в момент: \_\_\_\_\_

2.5. Отгрузка продукции производится транспортом \_\_\_\_\_, минимальная норма отгрузки \_\_\_\_\_

2.6. Отгрузка продукции осуществляется в течение \_\_\_\_ календарных дней с момента \_\_\_\_\_. Датой отгрузки продукции считается день ее передачи грузоперевозчику.

### 3. Цены, порядок расчетов, общая сумма договора

3.1. Расчет за поставляемую продукцию производится \_\_\_\_\_

3.2. Поставляемая по настоящему договору продукция оплачивается \_\_\_\_\_

3.3. Срок оплаты: \_\_\_\_\_

3.4. Сумма договора на момент заключения составляет \_\_\_\_\_

### 4. Качество и комплектность продукции, условия сдачи-приемки

4.1. Поставляемая Поставщиком продукция по качеству и комплектности должна соответствовать \_\_\_\_\_

4.2. Гарантийный срок \_\_\_\_\_

4.3. Приемка продукции по качеству и количеству производится в соответствии с Положением о приемке товаров по качеству и количеству, утв. постановлением Совета Министров Республики Беларусь от 03.09.2008, № 1290.

4.4. В случае обнаружения недоброкачественной, некомплектной продукции или недостачи вызов представителя Поставщика для ее приемки обязателен.

## 5. Форс-мажор

5.1. Стороны освобождаются от ответственности за полное или частичное невыполнение обязательств по настоящему договору, если оно явилось следствием обстоятельств непреодолимой силы, а именно: стихийных бедствий, военных действий, изменения законодательства и т. д., если такие обстоятельства непосредственно влияют на исполнение условий договора. Сторона, для которой возникли обстоятельства непреодолимой силы, должна незамедлительно информировать другую сторону соответствующим документом, подтвержденным Торгово-промышленной палатой. В ином случае выполнение обязательств временно приостанавливается и возобновляется после прекращения действия обстоятельств непреодолимой силы.

## 6. Ответственность сторон, решение споров

6.1. Стороны несут ответственность за неисполнение и ненадлежащее исполнение обязательств в соответствии с действующим законодательством Республики Беларусь, Положением о поставках, товаров в Республике Беларусь, утв. постановлением Кабинета министров Республики Беларусь, 08.07.1996, № 444.

6.2. Покупатель по настоящему договору несет следующую ответственность: за \_\_\_\_\_ пеня в размере \_\_\_\_% от суммы \_\_\_\_\_

6.3. Поставщик по настоящему договору несет следующую ответственность:

за \_\_\_\_\_

штраф в размере \_\_\_\_\_% от стоимости \_\_\_\_\_

за \_\_\_\_\_

штраф в размере \_\_\_\_\_% от стоимости \_\_\_\_\_

за \_\_\_\_\_

пеня в размере \_\_\_\_\_% от стоимости \_\_\_\_\_

6.4. Споры по настоящему договору рассматриваются в органах хозяйственного суда по месту нахождения ответчика. Решение хозяйственного суда является обязательным для исполнения.

## 7. Срок действия договора

7.1. Настоящий договор вступает в силу с момента его подписания сторонами и действует до «\_» \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

7.2. Изменения и дополнения к настоящему договору оформляются в письменном виде дополнительным соглашением сторон.

## 8. Юридические адреса сторон

Поставщик  
М. П.

Покупатель  
М. П.

## СПЕЦИФИКАЦИЯ

к договору поставки № \_\_\_\_\_ от « » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

между \_\_\_\_\_

| №<br>п/п | Наименование товара | Ед.<br>изм. | Количество<br>на год | В том числе по кварталам |    |     |    |
|----------|---------------------|-------------|----------------------|--------------------------|----|-----|----|
|          |                     |             |                      | I                        | II | III | IV |
|          |                     |             |                      |                          |    |     |    |
|          |                     |             |                      |                          |    |     |    |
|          |                     |             |                      |                          |    |     |    |
|          |                     |             |                      |                          |    |     |    |
|          |                     |             |                      |                          |    |     |    |
|          |                     |             |                      |                          |    |     |    |
|          |                     |             |                      |                          |    |     |    |
|          | ИТОГО               |             |                      |                          |    |     |    |

Поставщик  
М. П.

Покупатель  
М. П.

## Протокол согласования отпускной цены

к договору поставки № \_\_\_\_\_ от « » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

между \_\_\_\_\_

| №<br>п/п | Наименование и краткая характеристика товара | Артикул, марка, сорт, тип | Объем партии | Цена без учета НДС, бел. руб. | НДС, % | НДС, бел. руб. | Отпускная цена изготовителя, бел. руб. |
|----------|----------------------------------------------|---------------------------|--------------|-------------------------------|--------|----------------|----------------------------------------|
|          |                                              |                           |              |                               |        |                |                                        |
|          |                                              |                           |              |                               |        |                |                                        |
|          |                                              |                           |              |                               |        |                |                                        |
|          |                                              |                           |              |                               |        |                |                                        |
|          |                                              |                           |              |                               |        |                |                                        |
|          |                                              |                           |              |                               |        |                |                                        |
|          | ИТОГО                                        |                           |              |                               |        |                |                                        |

Итого отпущено на сумму \_\_\_\_\_

Сумма НДС \_\_\_\_\_

Поставщик  
М. П.

Покупатель  
М. П.

### Задание 3

ОАО «Обувь» (г. Могилев) предложило свой проект договора на рассмотрение коммерческой службе ЧТУП «Гомельская универсальная торговая база». Проанализируйте предложенные ниже условия поставки обуви между ОАО «Обувь» (г. Могилев) и ЧТУП «Гомельская универсальная торговая база» на предстоящий год.

Составьте спецификацию к договору на поставку обуви с указанием рациональных сроков поставки, если подлежат поставке:

- туфли женские летние, мод. 12376, размеры 36 - 42 – 600 пар;
- сапоги женские зимние, мод. 67543, размеры 36 - 42 – 400 пар;
- туфли модельные женские, мод. 21347, размеры 36 - 42 – 400 пар;
- туфли мужские летние, мод. 12365, размеры 40 - 46 – 300 пар;
- полуботинки мужские, мод. 56784, размеры 40 - 47 – 600 пар;
- ботинки мужские зимние, мод. 98756, размеры 41 - 47 – 200 пар.

### СПЕЦИФИКАЦИЯ

к договору поставки № \_\_\_\_\_ от « » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

между \_\_\_\_\_

| №<br>п/п | Наименование товара | Ед.<br>изм. | Количество<br>на год | В том числе по кварталам |    |     |    |
|----------|---------------------|-------------|----------------------|--------------------------|----|-----|----|
|          |                     |             |                      | I                        | II | III | IV |
|          |                     |             |                      |                          |    |     |    |
|          |                     |             |                      |                          |    |     |    |
|          |                     |             |                      |                          |    |     |    |
|          |                     |             |                      |                          |    |     |    |
|          |                     |             |                      |                          |    |     |    |
|          |                     |             |                      |                          |    |     |    |
|          | ИТОГО               |             |                      |                          |    |     |    |

Поставщик  
М. П.

Покупатель  
М. П.

Изучив выписку из проекта договора, определите, какие его условия могут не устраивать коммерческую службу Покупателя. Составьте Протокол разногласий по предложенным условиям договора.

Протокол разногласий  
к договору поставки №      от 20 г.

между\_

| Редакция Поставщика                                                                                                                                                  | Редакция Покупателя | Примечание |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|------------|
| 1                                                                                                                                                                    | 2                   | 3          |
| 1 Развернутый ассортимент обуви, предусмотренный спецификацией, согласуется с Покупателем ежеквартально не позднее 30 дней до начала периода поставки                |                     |            |
| 2 Поставка обуви производится железнодорожным, автомобильным транспортом за счет Поставщика или самовывозом                                                          |                     |            |
| 3 Поставка осуществляется на условиях «франко-склад Поставщика» раз в квартал, не позднее 10 числа первого месяца квартала                                           |                     |            |
| 4 Качество, маркировка и упаковка поставляемой обуви должны соответствовать нормативно-технической документации                                                      |                     |            |
| 5 Поставщик обязан заменить поставленную недоброкачественную продукцию                                                                                               |                     |            |
| 6 Обувь отпускается по отпускным ценам, которые могут изменяться в течение срока действия договора                                                                   |                     |            |
| 7 Расчеты за поставленную продукцию производятся платежными требованиями в течение 10 банковских дней с момента поступления товаров                                  |                     |            |
| 8 При несвоевременной оплате поставленной продукции Покупатель уплачивает пеню в размере 0,1 % от стоимости неоплаченной продукции за каждый день просрочки платежа. |                     |            |

Поставщик

Покупатель



#### Задание 4

Организуется поставка швейных изделий между ОАО «Мозырская швейная фабрика «Надэкс» и ЧУП «Бобруйский торговый центр» на предстоящий год.

Составьте спецификацию к договору на поставку швейных изделий с указанием рациональных сроков поставки, если подлежат поставке:

- сорочки мужские, мод. 435621, размеры 38 - 44 – 1000 шт.;
- сорочки мужские с коротким рукавом, мод. 546732, размеры 38 - 46 – 300 шт.;
- сорочки школьные, мод. 3245673 – 360 шт.;
- сорочки детские, мод. 4567832 – 180 шт.

#### СПЕЦИФИКАЦИЯ

к договору поставки № \_\_\_\_\_ от « » \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

между \_\_\_\_\_

| №<br>п/п | Наименование товара | Ед.<br>изм. | Количество<br>на год | В том числе по кварталам |    |     |    |
|----------|---------------------|-------------|----------------------|--------------------------|----|-----|----|
|          |                     |             |                      | I                        | II | III | IV |
|          |                     |             |                      |                          |    |     |    |
|          |                     |             |                      |                          |    |     |    |
|          |                     |             |                      |                          |    |     |    |
|          |                     |             |                      |                          |    |     |    |
|          |                     |             |                      |                          |    |     |    |
|          |                     |             |                      |                          |    |     |    |
|          | ИТОГО               |             |                      |                          |    |     |    |

Поставщик  
М. П.

Покупатель  
М. П.

Изучив выписку из проекта договора, определите, какие его условия могут не устраивать коммерческую службу Покупателя. Составьте Протокол разногласий по предложенным условиям договора.

Протокол разногласий  
к договору поставки №      от 20\_\_г.

между \_\_\_\_\_

| Редакция Поставщика                                                                                                                                               | Редакция Покупателя | Примечание |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------|------------|
| 1                                                                                                                                                                 | 2                   | 3          |
| 1 Спецификация может уточняться Покупателем по согласованию с Поставщиком ежеквартально не позднее 30 дней до начала периода поставки                             |                     |            |
| 2 Поставка товаров производится раз в квартал, не позднее 5 числа первого месяца квартала                                                                         |                     |            |
| 3 Качество швейных изделий должно соответствовать нормативно-технической документации                                                                             |                     |            |
| 4 Доставка товаров осуществляется автомобильным и железнодорожным транспортом                                                                                     |                     |            |
| 5 Расчеты за поставленную продукцию производятся платежными требованиями в течение 10 банковских дней с момента поступления товаров                               |                     |            |
| 6 При несвоевременной оплате поставляемых швейных изделий Покупатель уплачивает пеню в размере 0,2 % от стоимости неоплаченной продукции за каждый день просрочки |                     |            |

Поставщик \_\_\_\_\_

Покупатель \_\_\_\_\_

## ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 8

### Приемка товаров, оперативный учет и контроль исполнения договоров поставки

#### Краткие теоретические сведения

Четкое и неуклонное исполнение договорных обязательств является необходимым условием эффективности договорной работы. Основное назначение и содержание учета выполнения обязательств по договорам поставки составляют действия по определению и фиксации в документах данных об условиях договоров и их фактическом выполнении.

Учет выполнения обязательств по поставкам подразделяется на опера-

тивный и сводный.

**Оперативный учет** ведется по установленной форме по каждому поставщику и по существенным условиям договора: количеству, ассортименту, качеству, срокам поставки товаров.

**Сводный учет** отражает обобщенные данные о выполнении обязательств по поставкам в целом по товарной группе и осуществляется путем дополнительной обработки с определенной целью данных оперативного учета за тот или иной период. Результаты сводного учета имеют большое значение для выявления недостатков в организации исполнения договоров, причин и условий, вызывающих эти недостатки, и разработки конкретных мер по улучшению договорной работы.

Ручная форма учета и контроля за ходом поставки трудоемкая и не обеспечивает точного и быстрого учета по внутригрупповой структуре ассортимента. Поэтому актуальной проблемой является внедрение и использование компьютера при организации учета и контроля договорных обязательств.

Своевременный учет выполнения договоров по поставкам материальных ресурсов позволяет потребовать от партнера полного выполнения всех условий договора, обеспечить равномерную поставку необходимого сырья, предъявлять штрафные санкции, предусмотренные законодательно и согласно договору.

За неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору поставки взыскиваются неустойка (штраф, пеня), убытки.

**Неустойка** – установленная нормативным актом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить другой стороне в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств, в частности в случае просрочки исполнения. Соглашение о неустойке выполняется в письменной форме. Разновидностями неустойки является штраф или пеня.

**Штраф** – определенная нормативным актом или договором денежная сумма, которую должник обязуется уплатить в заранее определенном размере или в процентном отношении к сумме долга.

**Пеня** – установленная договором денежная сумма, которую должник обязуется уплатить в процентном отношении к сумме просроченного долга за каждый день просрочки.

**Убытки** – расходы одной из сторон, утрата или повреждение имущества, а также неполученные кредитором доходы, которые он получил бы, если бы обязательство было исполнено другой стороной.

**Главная обязанность Поставщика** – поставить продукцию в сроки, в ассортименте и количестве, предусмотренном договором. Если Поставщик допустил поставку некачественной (некомплектной) продукции, то он должен в установленный срок заменить ее на доброкачественную. Если не выполняется это требование, то уплачивается штраф, который не освобождает от выполнения договора.

При поставке товара, не предусмотренного договором. Покупатель вправе или отказаться от его приемки, или принять и оплачивать по мере реализации.

При нарушении ассортимента одно наименование товара не засчитывается в счет другого, Покупатель вправе отказаться от приемки товара, не предусмотренного договором.

Невыполнение заключенных договоров поставки влечет за собой имущественную ответственность сторон. Если в договоре не определены конкретные условия поставки, то руководствуются Положением о поставках товаров в Республике Беларусь. В соответствии с данным Положением:

а) за непоставку или недопоставку товара согласно условиям договора поставщик уплачивает покупателю неустойку (штраф) в размере 10 процентов стоимости непоставленного или недопоставленного в срок товара, если иное не предусмотрено договором (п. 91);

б) при поставке товара не в ассортименте поставщик уплачивает неустойку (штраф) в размере 10 процентов стоимости непоставленного товара в ассортименте, если договором не предусмотрено иное (п. 92);

в) если поставленный товар не соответствует по качеству стандартам, другой нормативно-технической документации, образцам, а также если поставлен некомплектный товар, поставщик уплачивает покупателю неустойку (штраф) в размере 25 процентов стоимости некачественного либо неукomплектованного товара, если договором не предусмотрено иное (п. 93).

Ответственность поставщика может наступать и за нарушение требований, касающихся тары, упаковки, маркировки товара, транспортных и других условий.

Главная обязанность Покупателя – принять и своевременно оплачивать товар согласно договору. Покупатель может отвечать за несоблюдение расчетной дисциплины, за несвоевременный возврат тары, за необоснованный отказ от приемки и оплаты товара согласно договору. Размеры неустойки (штраф, пеня) и способ компенсации убытков, нанесенных сторонами неисполнением обязательств, Положением о поставках товаров в Республике Беларусь не предусмотрены, поэтому они должны быть оговорены в договоре. Стороны освобождаются от ответственности за нарушение условий договора только в случае наличия обстоятельств непреодолимой силы (форс-мажорных обстоятельств) и только на тот период, в течение которого они имели место.

### Задание 1

Изучить «Положение о приемке товаров по количеству и качеству» и заполнить:

Приемка товаров по количеству и качеству проводится в целях \_\_\_\_\_

Представитель продавца, находящегося в этом же населенном пункте, обязан явиться по вызову покупателя не позднее \_\_\_\_\_

Представитель продавца, находящегося вне пределов населенного пункта

покупателя, обязан явиться по вызову покупателя не позднее \_\_\_\_\_

Представитель продавца должен иметь подписанное \_\_\_\_\_

Лица, участвующие в приемке товаров, должны быть ознакомлены с \_\_\_\_\_

Приемка товаров по количеству и качеству проводится с использованием \_\_\_\_\_

Если при приемке товара будет установлено, что причиной повреждения явились дефекты производственного характера, то ответственность за отгрузку товара ненадлежащего качества возлагается на \_\_\_\_\_

Товар, поставляемый продавцом без тары принимается покупателем по количеству в момент \_\_\_\_\_

Приемка товара по качеству на складе покупателя производится при поступлении товара из другого населенного пункта – не позднее \_\_\_\_\_

Не допускается определение массы нетто путем \_\_\_\_\_

Приемка товаров по количеству товарных единиц проводится путем \_\_\_\_\_

В случае обнаружения в ходе приемки недостачи товара, несоответствия отдельных грузовых мест массе брутто, указанной в транспортных или сопроводительных документах, покупатель обязан:

- 1 \_\_\_\_\_
- 2 \_\_\_\_\_
- 3 \_\_\_\_\_
- 4 \_\_\_\_\_

Приемка товаров по качеству может не проводиться в отношении товаров, которые предназначены для \_\_\_\_\_

Скрытыми недостатками товаров признаются недостатки (дефекты), которые \_\_\_\_\_

## Задание 2

Оптово-розничная торговая организация «Дионис» заключила договор на поставку круп в ассортименте. Поставка согласно договору осуществляется два раза в месяц равными партиями. Поставщиком является ЧУП «Эколайнбел» (Минская обл.) с которым заключена спецификация на I квартал текущего года. Выписка из спецификации к договору № 123 от 26.11.2016 г. между оптово-розничной торговой организацией ОАО «Дионис» и ЧУП «Эколайнбел».

Таблица 8.1 – Выписка из спецификации к договору № 123 от 26.11.2016

| Наименование товаров              | Ед. изм. | Всего за I квартал | Январь | Февраль | Март |
|-----------------------------------|----------|--------------------|--------|---------|------|
| 1 Крупа гречневая                 | т        | 28                 | 10     | 8       | 10   |
| 2 Пшено шлифованное               | т        | 36                 | 12     | 12      | 12   |
| 3 Рис шлифованный длиннозернистый | т        | 50                 | 20     | 10      | 20   |

Фактически было поставлено в I квартале текущего года крупы в ассортименте ЧУП «Эколайнбел»:

По накладной № 07231 от 03.01.2017: гречневой – 4 т, пшена – 6 т, риса – 8 т.

По накладной № 07654 от 17.01.2017: гречневой – 4 т, пшена – 6 т, риса – 8 т.

По накладной № 08675 от 07.02.2017: гречневой – 4 т, пшена – 5 т, риса – 7 т.

По накладной № 07686 от 20.02.2017: гречневой – 4 т, пшена – 5 т, риса – 7 т.

По накладной № 09456 от 09.03.2017: гречневой – 6 т, пшена – 6 т, риса – 5 т.

По накладной № 0978 от 23.03.2017: гречневой – 6 т, пшена – 8 т, риса – 5 т.

Проведите анализ выполнения договора поставки составив таблицу 8.2.

Таблица 8.2 – Анализ выполнения договорных обязательств

| Наименование товара | Объем поставок в соответствии с заключенными договорами в I квартале |            |   |   | Фактически поставлено в I квартале |            |   |   | Поставлено сверх договоров (+), недопоставлено (-) |            |   |   |
|---------------------|----------------------------------------------------------------------|------------|---|---|------------------------------------|------------|---|---|----------------------------------------------------|------------|---|---|
|                     | всего                                                                | по месяцам |   |   | всего                              | по месяцам |   |   | всего                                              | по месяцам |   |   |
|                     |                                                                      | 1          | 2 | 3 |                                    | 1          | 2 | 3 |                                                    | 1          | 2 | 3 |
|                     |                                                                      |            |   |   |                                    |            |   |   |                                                    |            |   |   |
|                     |                                                                      |            |   |   |                                    |            |   |   |                                                    |            |   |   |
|                     |                                                                      |            |   |   |                                    |            |   |   |                                                    |            |   |   |

### Задание 3

Согласно договору № 163 от 20 ноября 2016 г., поставщик ОАО «Боримак» должен поставить в следующем году покупателю ЧУП «Гомельская универсальная база ОПС» макаронные изделия в количестве и ассортименте согласно спецификации.

Фактически поставлено:

По накладной № 08241 от 30.01.2017: вермишель – 8300 кг, фигурные – 8130 кг, в том числе ракушки – 5550 кг и звездочки – 2590 кг, рожки – 2352 кг.

По накладной № 08341 от 10.03.2017: макароны – 2880 кг, вермишель – 4990 кг, лапша – 2940 кг, ракушки – 5250 кг, рожки – 2520 кг.

По накладной № 09456 от 01.06.2017: вермишель – 5200 кг, лапша – 2500 кг, ракушки – 3000 кг.

По накладной № 09464 от 28.06.2017: вермишель – 4800 кг, лапша – 3000 кг, ракушки – 3920 кг.

Спецификация  
к договору №163 от 20 ноября 2016 г. между ОАО «Боримак»  
и ЧУП «Гомельская универсальная база ОПС»

| Наименование товаров | План поставки, т |           |            |             |            |
|----------------------|------------------|-----------|------------|-------------|------------|
|                      | всего за год     | I квартал | II квартал | III квартал | IV квартал |
| 1 Вермишель,         | 75               | 20        | 15         | 10          | 30         |
| в том числе длинная  | 30               | 10        | 5          | -           | 15         |
| 2 Фигурные,          | 80               | 30        | 20         | -           | 30         |
| в том числе ракушки  | 30               | 20        | -          | -           | 10         |
| звездочки            | 50               | 10        | 20         | -           | 20         |
| 3 Рожки              | 106              | 36        | 30         | 20          | 20         |
| 4 Макароны           | 56               | 6         | 10         | 20          | 20         |
| 5 Лапша              | 69               | 14        | 25         | 10          | 20         |

Проведите анализ выполнения договора поставки составив таблицу 8.3.

Таблица 8.3 – Анализ выполнения договорных обязательств

| Наименование товара | Объем поставок в соответствии с заключенными договорами в I полугодии |              |   | Фактически поставлено в I полугодии |              |   | Поставлено сверх договоров (+), недопоставлено (-) |              |   |
|---------------------|-----------------------------------------------------------------------|--------------|---|-------------------------------------|--------------|---|----------------------------------------------------|--------------|---|
|                     |                                                                       |              |   |                                     |              |   |                                                    |              |   |
|                     | всего                                                                 | по кварталам |   | всего                               | по кварталам |   | всего                                              | по кварталам |   |
|                     |                                                                       | 1            | 2 |                                     | 1            | 2 |                                                    | 1            | 2 |
|                     |                                                                       |              |   |                                     |              |   |                                                    |              |   |
|                     |                                                                       |              |   |                                     |              |   |                                                    |              |   |
|                     |                                                                       |              |   |                                     |              |   |                                                    |              |   |
|                     |                                                                       |              |   |                                     |              |   |                                                    |              |   |
|                     |                                                                       |              |   |                                     |              |   |                                                    |              |   |

#### Задание 4

ОАО «Слодыч» и Гомельское райпо заключили договор поставки на условиях оплаты платежными требованиями не позднее 20 календарных дней с момента получения товара. При нарушении срока оплаты Покупатель по договору уплачивает пеню за каждый день просрочки в размере 0,1 % от стоимости неоплаченного в срок товара. Райпо 10 марта получило партию кондитерских изделий на сумму 2,7 млн. руб., а оплатило товар 12 апреля. Определите размер штрафа за несвоевременную оплату товара.

Штраф =

### Задание 5

В договоре между Гомельским райпо и ОАО «Пинскдрев» оговорена поставка корпусной мебели на условиях самовывоза. По заявке райпо Поставщик подготовил партию мебели для отгрузки 20 июня в количестве 10 наборов. Однако до конца месяца товар не был выбран, так как в райпо не хотели завышать товарные запасы на конец квартала. Товар вывезли со склада готовой продукции ОАО «Пинскдрев» 3 июля. Согласно договору, за невыборку товаров в установленный срок Покупатель уплачивает Поставщику штраф в размере 10 % от стоимости невыбранного в срок товара. Стоимость одного набора мебели – 1,8 млн. руб. Произведите расчет штрафных санкций.

Штраф =

### Задание 6

ТД «Речицкий» закупил партию трикотажных изделий Пинской трикотажной фабрики, замаркированных производителем I сортом. При окончательной приемке по качеству комиссией были обнаружены дефекты, на основании которых 7 трикотажных изделий по цене 43,5 тыс. руб. за единицу были отнесены к браку, а 10 изделий по цене 37 тыс. руб. были переведены во II сорт. Скидка на понижение сортности согласно договору – 10 %. Согласно заключенному договору, при поставке товаров более низкого качества, чем предусмотрено в договоре, Поставщик уплачивает штраф в размере 200 % от стоимости уценки. Поставщик не заменил недоброкачественные трикотажные изделия в установленный договором срок. Транспортные расходы по возврату брака Поставщику составили 45 тыс. руб. Рассчитайте размер иска к Поставщику.

Размер иска =

### Задание 7

По условию договора Узовский комбинат хлебопродуктов в течение года должен отгрузить райпо 60 т муки, 24 т крупы гречневой и 4 т крупы ячневой. Поставка осуществляется равными партиями ежемесячно. В январе текущего года Поставщик отгрузил 4 т муки по цене 10 тыс. руб. за 1 кг, 2 т крупы гречневой по цене 15 тыс. руб. за 1 кг, 0,5 т крупы перловой по цене 7 тыс. руб. за 1 кг, 0,5 т риса шлифованного по цене 14 тыс. руб. за 1 кг. Цена 1 кг ячневой крупы 6 тыс. руб. Рассчитайте штрафные санкции и сумму иска к Поставщику.

Штраф =

Размер иска =



### Задание 8

ОАО «Брестский чулочный комбинат» поставил оптовой базе партию чулочно-носочных изделий. При приемке товаров по качеству носки мужские на сумму 55 тыс. руб. были забракованы, носки мужские на сумму 260 тыс. руб. были переведены во II сорт на основании выявленных дефектов, а носки детские на сумму 110 тыс. руб. были неправильно замаркированы (указаны другие размеры). Расходы на экспертизу составили 25 тыс. руб., расходы на маркировку – 16 тыс. руб., почтовые расходы – 3500 руб. Скидка на понижение сортности в соответствии с договором – 10 %. Согласно заключенному договору, при поставке товаров более низкого качества, чем предусмотрено в договоре, Поставщик уплачивает штраф в размере 200 % от стоимости уценки; за поставку не надлежаще замаркированных изделий Поставщик уплачивает штраф в размере 5 % от их стоимости. Рассчитайте сумму штрафных санкций.

Штраф =

### Задание 9

При сверке задолженности по таре между Брестским ликероводочным заводом и Покупателем выявлена задолженность Покупателя по таре: не возвращены в срок 10 полиэтиленовых ящиков по цене 30 тыс. руб., а также бутылки 0,5 винтовой в количестве 100 шт. по цене 180 руб. На момент сверки задолженность по таре составляет 10 дней. Произведите расчет штрафных санкций, если договором предусмотрен штраф в размере 120 % от стоимости невозвращенной в срок ящичной тары, а также пеня в размере 0,2 % за каждый день просрочки от стоимости невозвращенной стеклянной тары.

Штраф =

Пеня =

### Задание 10

По условию договора поставки ОАО «Скидельский сахарный комбинат» должен отгрузить оптовой базе сахар-песок в расфасованном виде. Свободно-отпускная цена 1 кг сахара – 7750 руб., объем поставки – 4 т. Сахар поступил на склад Покупателя в мешках, то есть условие договора было нарушено. Договором поставки предусмотрен штраф за поставку сахара в нерасфасованном виде в размере 5 % от его стоимости. Рассчитайте сумму иска.

Размер иска =

## ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 9

### Оформление «пакета документов» при автомобильных перевозках, платежного поручения

#### Задание 1

Оформите ТТН от 28.11.2016 для доставки консервов «Креветки в рассоле» от ОАО «Белрыба» (220074, г. Минск, ул. Шаранговича, 34) грузополучателю – СООО «Экофорт» (220094, г. Минск, 2-й Велосипедный переулок, д. 32, офис 8). Основанием для отпуска является договор № 172/20 от 20.01.2016. Доставка осуществляется грузополучателем на автомобиле ИВЕКО, гос. номер АВ 1282-2, владелец автомобиля – Лях А.Н. Товар принимает на складе производителя товаровед Визер Т. М. по доверенности № 868 от 25.11.2016, выданной СООО «Экофорт». Подлежат доставке 100 банок консервов по 200 г, отпускная цена – 17 600 руб. Недостающие реквизиты укажите самостоятельно. Выпишите путевой лист водителю ИВЕКО Лях А. Н. для доставки консервов. Недостающие реквизиты укажите самостоятельно. Оформите доверенность № 868 от 25.11.2016 товароведу 2-й категории Визер Татьяне Михайловне, паспорт МР от 07.08.1998, выдан Октябрьским РОВД г. Минска, на получение от ОАО «Белрыба» материальных ценностей по договору № 172/20 от 20.01.2016.

Форма для заполнения

Форма № М-2а

Утвержден Постановление Госкомстата  
СССР от 28.12.89 № 241

Код по ОКУД

303001

Доверенность действительна по " \_\_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.

наименование потребителя и его адрес

наименование плательщика и его адрес

Счет № \_\_\_\_\_

в \_\_\_\_\_

**ДОВЕРЕННОСТЬ № \_\_\_\_\_**

Дата выдачи

" \_\_\_\_\_

" \_\_\_\_\_

20 \_\_\_\_

г.

Выдана \_\_\_\_\_

должность, фамилия, имя, отчество

Паспорт: серия \_\_\_\_\_

№ \_\_\_\_\_

Кем выдан \_\_\_\_\_

Дата выдачи " \_\_\_\_\_ " \_\_\_\_\_ 20 \_\_\_\_ г.

На получение от \_\_\_\_\_

наименование поставщика

материальных ценностей по \_\_\_\_\_

наименование, номер и дата документа







Приложение  
к Инструкции о порядке оформления  
транспортных документов  
Типовая форма

(наименование перевозчика (штамп (печать))

## Путевой лист грузового автомобиля

|    |    |
|----|----|
| 20 | г. |
|----|----|

| Автомобиль, прицеп, полуприцеп         |                      |                |           |
|----------------------------------------|----------------------|----------------|-----------|
| Марка автомобиля, прицепа, полуприцепа | Регистрационный знак | Гаражный номер | Код марки |
| 1                                      | 2                    | 3              | 4         |
|                                        |                      |                |           |
|                                        |                      |                |           |

| Водитель          |                        |                                   |                                                                      |
|-------------------|------------------------|-----------------------------------|----------------------------------------------------------------------|
| Фамилия, инициалы | Табельный номер, класс | Номер водительского удостоверения | Водитель по состоянию здоровья к управлению допущен, Подпись (штамп) |
| 5                 | 6                      | 7                                 | 8                                                                    |
|                   |                        |                                   |                                                                      |
|                   |                        |                                   |                                                                      |
|                   |                        |                                   |                                                                      |

## Работа водителя и автомобиля

| Операция            | Показания спидометра | Дата (число, месяц), время (ч, мин) |            | Время работы, ч |                  |
|---------------------|----------------------|-------------------------------------|------------|-----------------|------------------|
|                     |                      | по графику                          | фактически | двигателя       | спецоборудования |
| 9                   | 10                   | 11                                  | 12         | 13              | 14               |
| Выезд на линию      |                      |                                     |            |                 |                  |
| Возвращение с линии |                      |                                     |            |                 |                  |

Движение топливно-смазочных материалов (ТСМ)

| Заправка ТСМ        |                         |           |           |               |                                                       |                 | Остаток топлива, л |  |
|---------------------|-------------------------|-----------|-----------|---------------|-------------------------------------------------------|-----------------|--------------------|--|
| дата (число, месяц) | пункт (страна) заправки | марка ТСМ | код марки | количество, л | подпись (штамп) уполномоченного лица (номер чека АЗС) | при выезде      | при возвращении    |  |
| 15                  | 16                      | 17        | 18        | 19            | 20                                                    | 21              | 22                 |  |
|                     |                         |           |           |               |                                                       | Подписи (штамп) |                    |  |
|                     |                         |           |           |               |                                                       | механик         | механик            |  |

**Задание водителю**

[illegible]

Опоздания, простои в пути и прочие отметки

Водительское удостоверение проверил, задание выдал. Автомобиль технически исправен. Выезд разрешен. Автомобиль сдан.

Выдать топлива  
л.  
Подпись (штамп)  
Подпись водителя

Полипись (штамп) диспетчера

Автомобиль в технически исправном состоянии принят.

Автомобиль принят.

Подпись (штамп) механика

Подпись водителя

Сопровождающие лица

Автомобиль сдал.

Подпись водителя

Автомобиль принял.

Подпись (штамп) механик



Талон заказчика

к путевому листу №

Экземпляр для перевозчика

Талон заказчика

к путевому листу №

Экземпляр для заказчика

Талон заказчика

к путевому листу №

от " " 20 г.

Перевозчик

Автомобиль

от " " 20 г.

Перевозчик

Автобус

|                      |                        |            |
|----------------------|------------------------|------------|
| Время (ч, мин)       | при прибытии           | при убытии |
| Показания спидометра | при прибытии           | при убытии |
| Количество ездов     |                        |            |
| Количество ТПН       | Номера приложенных ТПН |            |

Заказчик

(наименование)

(должность, фамилия, инициалы ответственного лица заказчика, подпись, штамп (печать))

Расчет стоимости услуг (заполняется перевозчиком):

Заказчик

(наименование)

(должность, фамилия, инициалы ответственного лица заказчика, подпись, штамп (печать))

Расчет стоимости услуг (заполняется перевозчиком):

Подпись (штамп) ответственного лица

Подпись (штамп) ответственного лица



## Задание 2

Оформите платежное поручение на основании следующих данных.

|                    |                                                                                                               |
|--------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| № поручения        | 403                                                                                                           |
| Дата               | 28.11.2016                                                                                                    |
| Сумма и валюта     | Один миллион четыреста пятьдесят тысяч белорусских рублей                                                     |
| Платательщик       | ООО «Дионис», счет № 3012656765123                                                                            |
| Банк-отправитель   | Филиал № 530 АСБ «Беларусбанк» г. Гомель                                                                      |
| Банк-получатель    | ОАО «Приорбанк» г. Пинск,                                                                                     |
| Бенефициар         | ООО «Орбита»                                                                                                  |
| Назначение платежа | Предоплата за трубы асбестовые согласно договору № 134 от 25.11.2016, цена договорная, в том числе НДС – 20 % |
| УНП плательщика    | 456788543                                                                                                     |

Недостающие реквизиты укажите самостоятельно.

|                       |                 |                   |                |            |           |               |            |
|-----------------------|-----------------|-------------------|----------------|------------|-----------|---------------|------------|
| ПЛАТЁЖНОЕ ПОРУЧЕНИЕ № |                 | Дата              |                | Срочный    | Несрочный | Х             | 0401600031 |
| Сумма и валюта:       |                 |                   |                |            |           |               |            |
|                       |                 |                   |                | Код валюты |           | Сумма цифрами |            |
| Платательщик:         |                 |                   |                |            |           |               |            |
|                       |                 |                   |                | Счёт №     |           |               |            |
| Банк- отправитель:    |                 |                   |                |            |           |               |            |
|                       |                 |                   |                | Код банка  |           |               |            |
| Банк получатель:      |                 |                   |                |            |           |               |            |
|                       |                 |                   |                | Код банка  |           |               |            |
| Бенефициар:           |                 |                   |                |            |           |               |            |
|                       |                 |                   |                | Счёт №     |           |               |            |
| Назначение платежа:   |                 |                   |                |            |           |               |            |
|                       |                 |                   |                |            |           |               |            |
| УНП плательщика       | УНП бенефициара | УНП третьего лица | Код платежа    | Очередь    |           |               |            |
|                       |                 |                   |                | 30         |           |               |            |
| Заполняется банком    |                 |                   |                |            |           |               |            |
| Дебет счёта           | Кредит счёта    | Код валюты        | Сумма перевода |            |           |               |            |
|                       |                 |                   |                |            |           |               |            |

Подписи плательщика

М.П.

Подпись исполнителя

Дата исполнения банком

Штамп банка

## ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 10

### Управление запасами материальных ресурсов

#### Задание 1

Определить оптимальный размер заказа на комплектующее изделие.

По данным учета затрат известно, что стоимость подачи одного заказа составляет 250 тыс. руб., годовая потребность в комплектующем изделии – 1500 штук, цена единицы комплектующего изделия – 560 тыс. руб., стоимость содержания комплектующего изделия на складе – 134 тыс. руб.

Определить:

- оптимальный размер заказа на комплектующее изделие;
- суммарные годовые затраты по организации закупки, доставке материалов и хранению на складе запаса в размере оптимального заказа;
- суммарные годовые затраты по организации закупки, доставке материалов и хранению на складе запаса в размере 80 % оптимального заказа;
- суммарные годовые затраты по организации закупки, доставке материалов и хранению на складе запаса в размере 120 % оптимального заказа.

Экономически целесообразная партия закупки рассчитывается по формуле

$$q = \sqrt{\frac{2 \times A \times V}{h}}, \quad (10.1)$$

где  $q$  – величина партии закупки, шт.;  $A$  – расходы на организацию одного заказа и поставку закупаемой партии, руб.;  $V$  – годовая потребность предприятия в материале определенного вида, шт.;  $h$  – расходы по хранению единицы сырья на складе в течение года, руб.

Экономически целесообразная партия закупки составит:

$$q =$$

Суммарные годовые затраты по организации закупки, доставке материалов и хранению запасов на складе рассчитываются по формуле

$$C = \frac{A \times V}{q} + V \times C + \frac{h \times q}{2}, \quad (10.2)$$

где  $C$  – цена единицы сырья, руб.

Суммарные годовые затраты по организации закупки, доставке материалов и хранению на складе запаса в размере оптимального заказа составят:

$$C =$$

Суммарные годовые затраты по организации закупки, доставке материалов и хранению на складе запаса в размере 80 % оптимального заказа составят:

$$C =$$

Суммарные годовые затраты по организации закупки, доставке материалов и хранению на складе запаса в размере 120 % оптимального заказа составят:

$$C =$$

## Задание 2

Рассчитать параметры системы управления запасами с фиксированным размером заказа.

Годовая потребность в комплектующих изделиях – 1500 шт., число рабочих дней в году – 300, время поставки – 5 дней, возможная задержка поставки – 2 дня. Определить параметры системы с фиксированным размером заказа.

Провести графическое моделирование системы управления запасами с фиксированным размером заказа:

- без сбоев в поставках;
- с одной задержкой в поставках;
- при наличии неоднократных задержек в поставках.

Начальный объем запаса соответствует максимальному желательному заказу.

Порядок расчета параметров системы управления запасами с фиксированным размером заказа представлен в таблице.

Таблица 10.1 – Расчет параметров системы управления запасами с фиксированным размером заказа

| Показатель                                            | Порядок расчета        |
|-------------------------------------------------------|------------------------|
| 1 Потребность, шт                                     | -                      |
| 2 Оптимальный размер заказа, шт.                      | -                      |
| 3 Время поставки, дни                                 | -                      |
| 4 Возможная задержка в поставках, дни                 | -                      |
| 5 Ожидаемое дневное потребление, штук/день            | п.1/число рабочих дней |
| 6 Срок расходования заказа, дни                       | п.2/п.5                |
| 7 Ожидаемое потребление за время поставки, шт.        | п.3хп.5                |
| 8 Максимальное потребление за время поставки, шт.     | (п.3+п.4)×п.5          |
| 9 Страховой запас, шт.                                | п.8-п.7                |
| 10 Пороговый уровень запаса, шт.                      | п.9+п.7                |
| 11 Максимальный желательный запас, шт.                | п.9+п.2                |
| 12 Срок расходования запаса до порогового уровня, дни | (п.11-п.10)/п.5        |

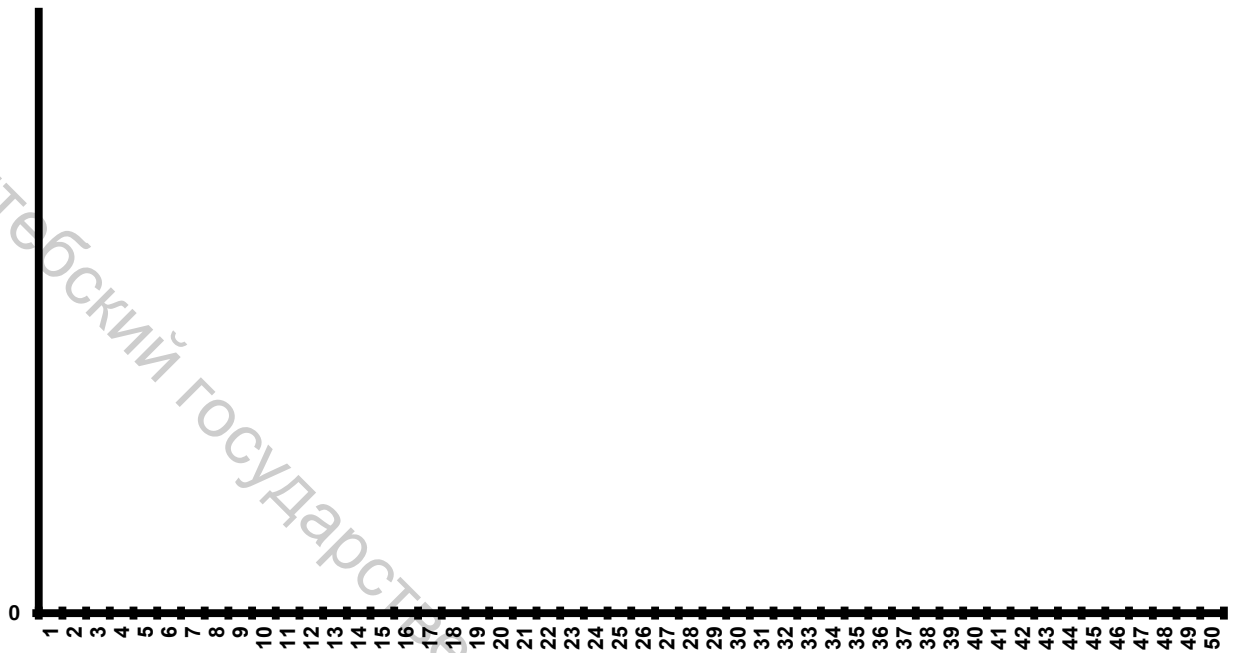
Таблица 10.2 – Параметры системы управления запасами с фиксированным размером заказа

| Показатель                                            | Значение |
|-------------------------------------------------------|----------|
| 1 Потребность, шт                                     |          |
| 2 Оптимальный размер заказа, шт.                      |          |
| 3 Время поставки, дни                                 |          |
| 4 Возможная задержка в поставках, дни                 |          |
| 5 Ожидаемое дневное потребление, штук/день            |          |
| 6 Срок расходования заказа, дни                       |          |
| 7 Ожидаемое потребление за время поставки, шт.        |          |
| 8 Максимальное потребление за время поставки, шт.     |          |
| 9 Страховой запас, шт.                                |          |
| 10 Пороговый уровень запаса, шт.                      |          |
| 11 Максимальный желательный запас, шт.                |          |
| 12 Срок расходования запаса до порогового уровня, дни |          |

Графическая модель работы системы управления запасами с фиксированным размером заказа без сбоев в поставках:



Графическая модель работы системы управления запасами с фиксированным размером заказа с однократной задержкой поставки:



Графическая модель работы системы управления запасами с фиксированным размером заказа с многократными задержками поставок:



### Задание 3

Рассчитать параметры системы управления запасами с фиксированным интервалом времени между заказами.

Годовая потребность в комплектующих изделиях – 1500 шт., число рабочих дней в году – 300, время поставки – 5 дней, возможная задержка поставки – 2 дня. Определить параметры системы с фиксированным интервалом времени между заказами.

Провести графическое моделирование системы управления запасами с фиксированным размером заказа:

- без сбоев в поставках;
- при наличии одной задержки в поставках.

Начальный объем запаса соответствует максимальному желательному заказу.

Оптимальный размер заказа непосредственно не используется в работе системы с фиксированным интервалом времени между заказами, но дает возможность предложить эффективный интервал времени между заказами, величина которого используется в качестве исходного параметра.

Интервал времени между заказами определяется по формуле

$$I = \frac{D_p \times q}{V}, \quad (10.3)$$

где  $D_p$  – число рабочих дней в периоде.

Порядок расчета параметров системы управления запасами с фиксированным интервалом времени между заказами представлен в таблице.

Таблица 10.3 – Расчет параметров системы управления запасами с фиксированным интервалом времени между заказами

| Показатель                                        | Порядок расчета        |
|---------------------------------------------------|------------------------|
| 1 Потребность, шт                                 | -                      |
| 2 Интервал времени между заказами, дни            | Формула                |
| 3 Время поставки, дни                             | -                      |
| 4 Возможная задержка в поставках, дни             | -                      |
| 5 Ожидаемое дневное потребление, штук/день        | п.1/число рабочих дней |
| 6 Ожидаемое потребление за время поставки, шт.    | п.3 × п.5              |
| 7 Максимальное потребление за время поставки, шт. | (п.3 + п.4) × п.5      |
| 8 Страховой запас, шт.                            | п.7 – п.6              |
| 9 Максимальный желательный запас, шт.             | п.8 + п.2 × п.5        |

Таблица 10.4 – Параметры системы управления запасами с фиксированным интервалом времени между заказами

| Показатель                                        | Значение |
|---------------------------------------------------|----------|
| 1 Потребность, шт                                 |          |
| 2 Интервал времени между заказами, дни            |          |
| 3 Время поставки, дни                             |          |
| 4 Возможная задержка в поставках, дни             |          |
| 5 Ожидаемое дневное потребление, штук/день        |          |
| 6 Ожидаемое потребление за время поставки, шт.    |          |
| 7 Максимальное потребление за время поставки, шт. |          |
| 8 Страховой запас, шт.                            |          |
| 9 Максимальный желательный запас, шт.             |          |

В системе с фиксированным интервалом времени между заказами, последний выдается в фиксированный момент времени. Размер заказа должен быть пересчитан таким образом, чтобы поступивший заказ пополнил запас до максимального желательного уровня:

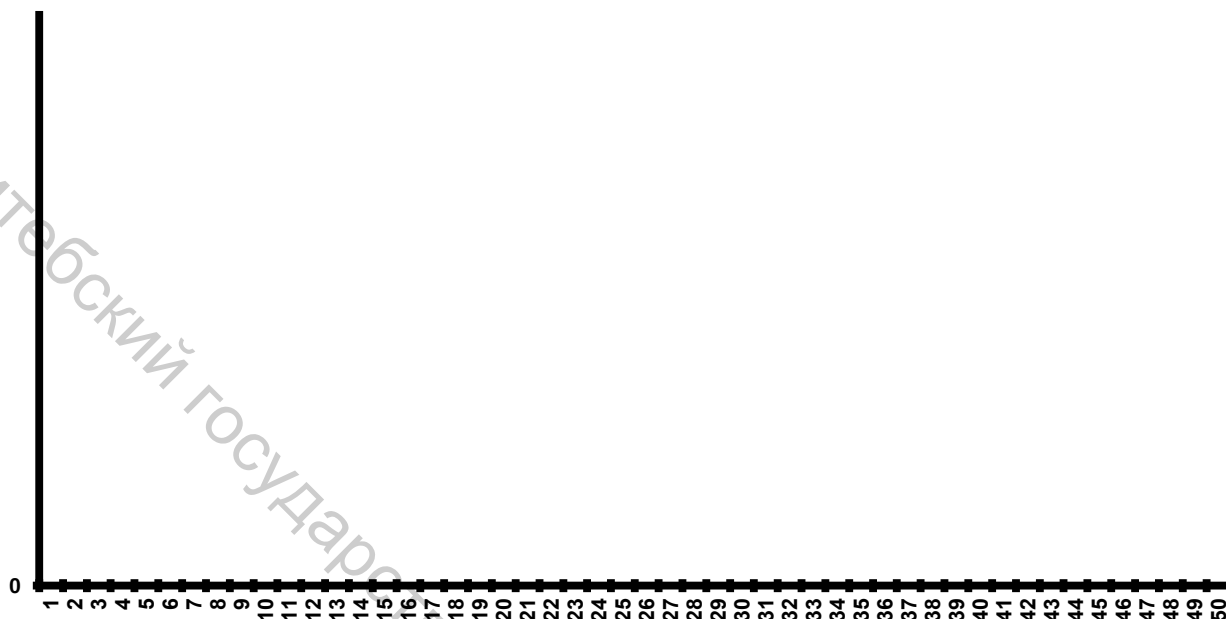
$$PЗ = МЖЗ - \Phi З + ОП, \quad (10.4)$$

где  $PЗ$  – размер заказа, шт.;  $МЖЗ$  – максимальных желательный запас, шт.;  $\Phi З$  – фактический запас, шт.;  $ОП$  – ожидаемое потребление за время поставки, шт.

Графическая модель работы системы управления запасами с фиксированным интервалом времени между заказами без сбоев в поставках:



Графическая модель работы системы управления запасами с фиксированным интервалом времени между заказами с однократной задержкой поставки:



## ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 11

### Прогноз продаж

#### Исходная ситуация

Для рассмотрения берем апрель некоего условного года. В апреле четыре пятницы. В первую пятницу (5 апреля) менеджер пишет:

- 1) отчет за март;
- 2) прогноз на апрель;
- 3) прогноз на май;
- 4) прогноз на июнь.

Таблица 11.1 – Календарь

|    | Апрель |    |    |    |    | Май |    |    |    |    | Июнь |   |    |    |    | Июль |    |    |    |    |
|----|--------|----|----|----|----|-----|----|----|----|----|------|---|----|----|----|------|----|----|----|----|
| Пн | 1      | 8  | 15 | 22 | 29 |     | 6  | 13 | 20 | 27 |      | 3 | 10 | 17 | 24 | 1    | 8  | 15 | 22 | 29 |
| Вт | 2      | 9  | 16 | 23 | 30 |     | 7  | 14 | 21 | 28 |      | 4 | 11 | 18 | 25 | 2    | 9  | 16 | 23 | 30 |
| Ср | 3      | 10 | 17 | 24 |    | 1   | 8  | 15 | 22 | 29 |      | 5 | 12 | 19 | 26 | 3    | 10 | 17 | 24 | 31 |
| Чт | 4      | 11 | 18 | 25 |    | 2   | 9  | 16 | 23 | 30 |      | 6 | 13 | 20 | 27 | 4    | 11 | 18 | 25 |    |
| Пт | 5      | 12 | 19 | 26 |    | 3   | 10 | 17 | 24 | 31 |      | 7 | 14 | 21 | 28 | 5    | 12 | 19 | 26 |    |
| Сб | 6      | 13 | 20 | 27 |    | 4   | 11 | 18 | 25 |    | 1    | 8 | 15 | 22 | 29 | 6    | 13 | 20 | 27 |    |
| Вс | 7      | 14 | 21 | 28 |    | 5   | 12 | 19 | 26 |    | 2    | 9 | 16 | 23 | 30 | 7    | 14 | 21 | 28 |    |

Ситуация у менеджера 1 следующая.

В апреле он от клиента А ожидает сумму в 300 тыс. руб. с высокой (80 %) вероятностью; от клиента Б – сумму 400 тыс. руб. наверняка, а 1 млн. руб. с небольшой (5 %) долей уверенности. Еще у него есть и постоянный клиент В, ко-



торый приносит каждый месяц 600 тыс. руб. И, наконец, сумма мелких сделок (если порог 20 тыс. руб., то она объединяет все сделки ниже этой суммы) составит не меньше 200 тыс. руб., но сверх того ожидается 200 тыс. руб. «почти наверняка» (80 %) и 100 тыс. руб. с небольшой вероятностью.

В мае клиент В остается на уровне прежних закупок; появились клиент Г, который точно закажет товар на сумму 2 млн. руб., и клиент Д с вероятным заказом на 500 тыс. руб. Сумма мелких сделок в мае пока выглядит так: 100 тыс. руб. минимально, 100 тыс. руб. возможно и еще 300 тыс. руб. сверху с небольшой вероятностью.

В июне клиент В также закупает по-прежнему, возможно (однако маловероятно), он добавит к этому еще один заказ на 1 млн. руб. Клиент А ничего не собирается заказывать в мае, но в июне хочет повторить апрельский заказ. Появился клиент Е, который, скорее всего, совершит покупку на 1 млн. руб. Сумма мелких сделок в июне ожидается на уровне мая.

### Задание 1

В роли менеджера 1 заполните прогноз на апрель, май, июнь. Посчитайте взвешенный прогноз по месяцам. В роли его начальника, учитывая, что план по каждому месяцу составляет 3 млн. руб. прокомментируйте прогноз.

Таблица 11.2 – Прогноз на дату 5 апреля

| Клиент       | Апрель |      |    | Май |      |    | Июнь |      |    |
|--------------|--------|------|----|-----|------|----|------|------|----|
|              | Мин    | Ожид | Мв | Мин | Ожид | Мв | Мин  | Ожид | Мв |
| А            |        |      |    |     |      |    |      |      |    |
| Б            |        |      |    |     |      |    |      |      |    |
| В            |        |      |    |     |      |    |      |      |    |
| Г            |        |      |    |     |      |    |      |      |    |
| Д            |        |      |    |     |      |    |      |      |    |
| Е            |        |      |    |     |      |    |      |      |    |
| Прочие       |        |      |    |     |      |    |      |      |    |
| <b>Итого</b> |        |      |    |     |      |    |      |      |    |

Взвешенный прогноз:

$$P_{\text{апрель}} =$$

$$P_{\text{май}} =$$

$$P_{\text{июнь}} =$$

Комментарий прогноза:

## Задание 2

На неделе с 8 по 12 апреля произошли следующие изменения:

- клиент А передумал и решил, что купит все, как обещал, только не в апреле, а в мае;
- по сумме мелких сделок на апрель из того, что казалось ожидаемым, клиенты проплатили 80 тыс. руб. и даже из того, что казалось маловероятным, – 50 тыс. руб.;
- по маю изменилось следующее: постоянный клиент В решил увеличить заказ еще на 500 тыс. руб., но пока не до конца в этом уверен;
- на июнь не планируются изменения.

Напишите прогноз от имени менеджера 1 и посчитайте взвешенный прогноз по месяцам. Прокомментируйте прогноз.

Таблица 11.3 – Прогноз на дату 12 апреля

| Клиент       | Апрель |      |    | Май |      |    | Июнь |      |    |
|--------------|--------|------|----|-----|------|----|------|------|----|
|              | Мин    | Ожид | Мв | Мин | Ожид | Мв | Мин  | Ожид | Мв |
| А            |        |      |    |     |      |    |      |      |    |
| Б            |        |      |    |     |      |    |      |      |    |
| В            |        |      |    |     |      |    |      |      |    |
| Г            |        |      |    |     |      |    |      |      |    |
| Д            |        |      |    |     |      |    |      |      |    |
| Е            |        |      |    |     |      |    |      |      |    |
| Прочие       |        |      |    |     |      |    |      |      |    |
| <b>Итого</b> |        |      |    |     |      |    |      |      |    |

Взвешенный прогноз:

$$P_{\text{апрель}} =$$

$$\Delta P_{\text{апрель}} =$$

$$P_{май} =$$

$$\Delta P_{май} =$$

$$P_{июнь} =$$

$$\Delta P_{июнь} =$$

Комментарий прогноза:

### Задание 3

На неделе с 15 по 19 апреля никаких изменений не произошло. На неделе с 22 по 26 апреля произошли следующие изменения:

– в апреле неожиданно объявился клиент Ж и проплатил заказ на 700 тыс. руб.;

– клиент Б из маловероятной суммы (1 млн. руб.) проплатил 200 тыс. руб., а остальное (в рамках этой суммы) твердо обещал сделать закупки поровну в мае и июне;

– в сумме мелких сделок проплачено все, что было в рубрике «Ожид», и не будет ничего из «Мв»;

– в мае – без изменений, если не учитывать влияние решения клиента Б;

– в июне появится очень перспективный клиент З, который с большой вероятностью говорит о заказе на 400 тыс. руб. (и не забудьте про клиента Б).

Напишите прогноз от имени менеджера 1 и посчитайте взвешенный прогноз по месяцам. Прокомментируйте прогноз.

Таблица 11.4 – Прогноз на дату 26 апреля

| Клиент | Апрель |      |    | Май |      |    | Июнь |      |    |
|--------|--------|------|----|-----|------|----|------|------|----|
|        | Мин    | Ожид | Мв | Мин | Ожид | Мв | Мин  | Ожид | Мв |
| 1      | 2      | 3    | 4  | 5   | 6    | 7  | 8    | 9    | 10 |
| А      |        |      |    |     |      |    |      |      |    |
| Б      |        |      |    |     |      |    |      |      |    |
| В      |        |      |    |     |      |    |      |      |    |
| Г      |        |      |    |     |      |    |      |      |    |
| Д      |        |      |    |     |      |    |      |      |    |

Окончание таблицы 11.4

| 1            | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 | 7 | 8 | 9 | 10 |
|--------------|---|---|---|---|---|---|---|---|----|
| Е            |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
| Ж            |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
| З            |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
| Прочие       |   |   |   |   |   |   |   |   |    |
| <b>Итого</b> |   |   |   |   |   |   |   |   |    |

Взвешенный прогноз:

$$P_{\text{апрель}} =$$

$$\Delta P_{\text{апрель}} =$$

$$P_{\text{май}} =$$

$$\Delta P_{\text{май}} =$$

$$P_{\text{июнь}} =$$

$$\Delta P_{\text{июнь}} =$$

Комментарий прогноза:

#### Задание 4

На неделе с 29 апреля по 3 мая новых проплат не было, изменений на май и июнь также не было, а по июлю менеджер 1 ожидает сумму мелких сделок, как в июне. Из постоянных заказов ожидаем клиента В (на уровне июня) и нового клиента И с маловероятным заказом на 800 тыс. руб.

Напишите прогноз от имени менеджера 1 и посчитайте взвешенный прогноз по месяцам. Прокомментируйте прогноз.

Таблица 11.5 – Прогноз на дату 3 мая

| Клиент       | Май |      |    | Июнь |      |    | Июль |      |    |
|--------------|-----|------|----|------|------|----|------|------|----|
|              | Мин | Ожид | Мв | Мин  | Ожид | Мв | Мин  | Ожид | Мв |
| А            |     |      |    |      |      |    |      |      |    |
| Б            |     |      |    |      |      |    |      |      |    |
| В            |     |      |    |      |      |    |      |      |    |
| Г            |     |      |    |      |      |    |      |      |    |
| Д            |     |      |    |      |      |    |      |      |    |
| Е            |     |      |    |      |      |    |      |      |    |
| Ж            |     |      |    |      |      |    |      |      |    |
| З            |     |      |    |      |      |    |      |      |    |
| И            |     |      |    |      |      |    |      |      |    |
| Прочие       |     |      |    |      |      |    |      |      |    |
| <b>Итого</b> |     |      |    |      |      |    |      |      |    |

Взвешенный прогноз:

$$P_{\text{май}} =$$

$$\Delta P_{\text{май}} =$$

$$P_{\text{июнь}} =$$

$$\Delta P_{\text{июнь}} =$$

$$P_{\text{июль}} =$$

Комментарий прогноза:

### Задание 5

Вы – начальник отдела продаж. В пятницу 19 апреля ваши менеджеры 2, 3, 4 представили вам сводные прогнозы, сформированные из строк «Итого» за

каждый месяц. Присоедините к этому ваш личный прогноз и с учетом прогноза менеджера 1, подготовьте прогноз отдела в целом. При том, что план отдела – 17 млн. руб. в месяц, а план каждого из четырех менеджеров составляет по 3 – 4 млн. руб., распишите выводы и действия.

Таблица 11.6 – Прогноз менеджера 1

| Период     | Мин | Ожид | Мв | Взвешенный |
|------------|-----|------|----|------------|
| Апрель     |     |      |    |            |
| Май        |     |      |    |            |
| Июнь       |     |      |    |            |
| II квартал |     |      |    |            |

Таблица 11.7 – Прогноз менеджера 2

| Период     | Мин  | Ожид | Мв   | Взвешенный |
|------------|------|------|------|------------|
| Апрель     | 3200 | 300  | 300  | 3455       |
| Май        | 1600 | 1000 | 800  | 2440       |
| Июнь       | 1100 | 500  | 500  | 1525       |
| II квартал | 5900 | 1800 | 1600 | 7420       |

Таблица 11.8 – Прогноз менеджера 3

| Период     | Мин  | Ожид | Мв   | Взвешенный |
|------------|------|------|------|------------|
| Апрель     | 1200 | 1000 | 1000 | 2050       |
| Май        | 1200 | 600  | 400  | 1700       |
| Июнь       | 800  | 100  | 200  | 890        |
| II квартал | 3200 | 1700 | 1600 | 4640       |

Таблица 11.9 – Прогноз менеджера 4

| Период     | Мин  | Ожид | Мв  | Взвешенный |
|------------|------|------|-----|------------|
| Апрель     | 2300 | 300  | 100 | 2545       |
| Май        | 1600 | 500  | 200 | 2010       |
| Июнь       | 500  | 500  | 0   | 900        |
| II квартал | 4400 | 1300 | 300 | 5455       |

Таблица 11.10 – Ваш прогноз

| Период     | Мин   | Ожид | Мв   | Взвешенный |
|------------|-------|------|------|------------|
| Апрель     | 6200  | 1200 | 500  | 7185       |
| Май        | 4150  | 2000 | 1000 | 5800       |
| Июнь       | 4200  | 3000 | 2000 | 6700       |
| II квартал | 14550 | 6200 | 3500 | 19685      |

Таблица 11.11 – Сводный прогноз отдела

| Период     | Мин | Ожид | Мв | Взвешенный |
|------------|-----|------|----|------------|
| Апрель     |     |      |    |            |
| Май        |     |      |    |            |
| Июнь       |     |      |    |            |
| II квартал |     |      |    |            |

## ПРАКТИЧЕСКОЕ ЗАНЯТИЕ 12

### Коммерческая работа по розничной продаже товаров

#### Задание 1

Изучить «Правила осуществления розничной торговли отдельными видами товаров и общественного питания» и заполнить.

Под покупателем (потребителем) понимается \_\_\_\_\_

Запрещается прекращать доступ покупателей в торговый зал в связи с \_\_\_\_\_

Книга замечаний и предложений предъявляется по \_\_\_\_\_

В витрине должны быть выставлены образцы только тех товаров, которые \_\_\_\_\_

Не допускается примерка \_\_\_\_\_

Продавец не вправе обуславливать продажу одних товаров \_\_\_\_\_

В случае доставки крупногабаритного товара силами покупателя продавец обязан \_\_\_\_\_

Договор розничной купли-продажи считается заключенным в надлежащей форме с момента \_\_\_\_\_

Персонал, осуществляющий прием наличных денежных средств, должен производить расчеты с покупателем в следующем порядке:

1 \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_

3 \_\_\_\_\_

4 \_\_\_\_\_

При возникновении спора об ошибке в выдаче сдачи покупатель имеет право потребовать от продавца \_\_\_\_\_

Продавец обязан предоставить покупателю швейных, верхних трикотажных изделий, головных уборов, меховых товаров и обуви условия для их \_\_\_\_\_

При продаже мебели покупателю передается товарный чек, в котором указываются \_\_\_\_\_

Информация о бывших в употреблении товарах должна содержать сведения о проведенных в отношении товара \_\_\_\_\_

Сведения, характеризующие состояние бывшего в употреблении товара, в том числе его недостатки, должны быть указаны \_\_\_\_\_

## Задание 2

Изучить Закон РБ «О защите прав потребителей» и заполнить.

Дорогостоящий товар – товар, стоимость которого \_\_\_\_\_

Крупногабаритный товар – товар, размер которого \_\_\_\_\_

Существенный недостаток товара (работы, услуги) – \_\_\_\_\_

Информация о товарах (работах, услугах) четким и разборчивым шрифтом доводится до сведения потребителя в \_\_\_\_\_

Информация, сообщенная или переданная на иностранном языке, считается \_\_\_\_\_

Изготовитель (исполнитель, продавец) обязан обеспечивать безопасность товара в течение \_\_\_\_\_

Если изготовитель не установил на срок службы и реализация такого товара допускается без такого срока, он обязан обеспечить безопасность товара в течение \_\_\_\_\_

Гарантийный срок на товар, производимый за пределами Республики Беларусь, должен быть \_\_\_\_\_

Продавец не вправе устанавливать или объявлять гарантийный срок на товар \_\_\_\_\_

Убытки, причиненные потребителю, подлежат \_\_\_\_\_

Продавец освобождается от ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств, если докажет, что \_\_\_\_\_

Вред, причиненный вследствие недостатков товара, подлежит возмещению, если он возник в течение \_\_\_\_\_

Компенсация морального вреда осуществляется независимо от \_\_\_\_\_

Характер причиненных потребителю физических и нравственных страданий оценивается \_\_\_\_\_

Потребитель, которому продан товар ненадлежащего качества, если его недостатки не были оговорены продавцом, вправе по своему выбору потребовать:

1 \_\_\_\_\_

2 \_\_\_\_\_



3 \_\_\_\_\_  
4 \_\_\_\_\_

При возврате потребителю уплаченной за товар денежной суммы продавец не вправе \_\_\_\_\_

Для подтверждения факта приобретения товара могут использоваться \_\_\_\_\_

1 \_\_\_\_\_  
2 \_\_\_\_\_  
3 \_\_\_\_\_

При возникновении между потребителем и продавцом спора о наличии недостатков товара и причинах их возникновения продавец обязан провести \_\_\_\_\_

Если в результате экспертизы товара установлено, что недостатки товара отсутствуют или возникли после передачи товара потребителю, потребитель обязан \_\_\_\_\_

Возврат крупногабаритных товаров или товаров весом более пяти килограммов ненадлежащего качества продавцу, а также доставка таких товаров для ремонта, соразмерного уменьшения покупной цены, замены и возврат их потребителю осуществляются \_\_\_\_\_

Гарантийный срок товара исчисляется с момента \_\_\_\_\_

Для сезонных товаров (одежды, меховых изделий и др.) гарантийные сроки исчисляются с момента \_\_\_\_\_

Срок службы и срок годности товара исчисляются с момента \_\_\_\_\_

В случае безвозмездного устранения недостатков в товаре длительного пользования потребитель вправе предъявить изготовителю или продавцу требование о \_\_\_\_\_

В случае безвозмездного устранения недостатков товара гарантийный срок на него \_\_\_\_\_

При замене товара гарантийный срок исчисляется \_\_\_\_\_

При замене товара ненадлежащего качества на товар аналогичной модели перерасчет цены товара \_\_\_\_\_

Потребитель вправе в течение \_\_\_\_\_ дней с момента передачи ему недовольного товара, вернуть товар надлежащего качества или обменять его на \_\_\_\_\_

Требование потребителя об обмене либо возврате товара подлежит удовлетворению, если товар \_\_\_\_\_

При возврате потребителем товара надлежащего качества его требование о возврате уплаченной за товар денежной суммы подлежит \_\_\_\_\_

## СПИСОК РЕКОМЕНДУЕМОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

1. Байбардина, Т. Н. Снабженческо-сбытовая деятельность / Т. Н. Байбардина [и др.]. – Минск : ЗАО «Техноперспектива», 2004. – 319 с.
2. Башаримова, С. И. Коммерческая деятельность : учеб. пособие / С. И. Башаримова, М. В. Дасько. – Минск : Беларус. энцыкл. імя П. Броўкі, 2011. – 307 с.
3. Виноградова, С. Н. Коммерческая деятельность : учебник / С. Н. Виноградова, О. В. Пигунова. – Минск : Выш. шк., 2005. – 351 с.
4. Гаджинский, А. М. Логистика : учебник / А. М. Гаджинский. – 20-е изд. — Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. – 484 с.
5. Михневич, Л. М. Материально-техническое снабжение : учебное пособие для студентов вузов по специальности «Коммерческая деятельность», «Маркетинг», «Менеджмент» / И. М. Баско [и др.] ; под. ред. Л. М. Михневича. – Минск : БГЭУ, 2002. – 182 с.
6. Степанов, В. И. Материально-техническое снабжение : учебное пособие / В. И. Степанов. – Москва : Издательский центр «Академия», 2009. – 192 с.
7. Полещук, И. И. Логистика : учебное пособие для студентов специальности «Коммерческая деятельность», «Маркетинг» учреждений, обеспечивающих получение высшего образования / И. М. Баско [и др.] ; под ред. И. И. Полещук. – Минск : БГЭУ, 2007. – 431 с.
8. Башаримова, С. И. Коммерческая деятельность : учеб. пособие / С. И. Башаримова, М. В. Дасько. – Минск : Беларус. Энцыкл. імя П. Броўкі, 2011. – 307 с.
9. Башаримова, С. И. Коммерческая деятельность. Практикум : учеб. пособие / С. И. Башаримова, М. В. Дасько. – Минск : Беларус. Энцыкл. імя П. Броўкі, 2012. – 295 с.
10. Башаримова, С. И. Коммерческая деятельность : сборник практических заданий для проведения учебной практики : пособие / С. И. Башаримова, М. В. Дасько. – Минск : Выш.шк., 2009. – 112 с.
11. Карпеко, О. И. Управление закупками на предприятии : практикум / О. И. Карпеко [и др.]. – Минск : БГЭУ, 2007. – 197 с.
12. Протасеня, В. С. Управление сбытом на предприятии : практикум / В. С. Протасеня, П. П. Кит. – Минск : БГЭУ, 2009. – 321 с.
13. Гаджинский, А. М. Практикум по логистике / А. М. Гаджинский. – 8-е изд. – Москва : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2012. – 312 с.