

Тема 4: Договорная политика холдинга

1. Особенности применения договора купли-продажи
2. Особенности применения посреднических договоров
3. Особенности применения договора аренды

1. Особенности применения договора купли-продажи

Коммерческие договоры представляют собой инструмент организации деловых отношений. Они используются между независимыми предприятиями и предприятиями холдинга.

Выбор коммерческого договора оказывает влияние на:

- На организацию операций по расчетам, в том числе на их очередность;
- На характеристики операционного денежного потока;
- На формирование финансового результата;
- На налоговую нагрузку предприятия в части НДС и ННП;
- На формирование активов и пассивов у участников сделки.

Холдинги используют следующие виды договоров:

- Договор купли-продажи (регулируется гл.30 ГК РФ);
- Посреднические договоры:
 - Договор комиссии (гл. 51 ГК РФ);
 - Договор поручения (гл. 49 ГК РФ);
 - Агентский договор (гл. 52 ГК РФ).
- Договор аренды (гл. 34 ГК РФ).

По договору купли-продажи одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену). (Гл. 30 ГК РФ)

Особенности:

- 2 участника
- Товар меняет собственника.
- Расчеты осуществляются между продавцом и покупателем, хотя эти субъекты могут инициировать включение в расчеты третьих лиц. Дочернее общество, которое будет выступать покупателем, может обратиться с заявкой в материнскую компанию о том, чтобы материнская компания расплатилась с другими дочерним обществом, которое выступает продавцом.

Задача 1

ДО «Поставщик» заключило договор купли-продажи с ДО «Торговый дом», согласно которому «Поставщик» поставляет 500 тонн яблок по цене 60 000 рублей за 1 тонну. Себестоимость 1 тонны отгруженных яблок – 40 000 рублей. Срок поставки и оплаты 1 октября 2020 года. «Торговый дом» продает яблоки на внешний рынок по цене 78 000 рублей за 1 тонну и сразу получает расчет.

Задание: 1. Определите последствия этой сделки для ДО «Поставщик» и ДО «Торговый дом» с позиции влияния на капитал и финансовые результаты. 2. Охарактеризовать отношения участников сделки с позиции перераспределения денежных средств, прибыли.

2. Особенности применения посреднических договоров

Все посреднические договоры в отличие от договоров купли-продажи предполагают следующее:

- Право собственности на товар не переходит к посреднику, то есть товар от продавца может:
 - Напрямую направляться к покупателю
 - Направляться через посредника, учитываться у посредника на забалансовом счете 004, при этом остается собственником продавец (до тех пор, пока товар не поступит покупателю)
- Посреднические договоры – это оказание посреднических услуг (предмет договора) и это предполагает то, что посредник получает вознаграждение, которое и является выручкой от продаж посредника.
- Посреднические договоры в холдинге используются для снижения налоговой нагрузки в части НДС и ННП. О снижении речь идет в связи с тем, что вознаграждение по сумме всегда меньше выручки от продаж в рамках договора купли-продажи.
- Плюс ко всему вознаграждение является элементом расходов, уменьшающим налогооблагаемую прибыль у партнеров.

Договор комиссии

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

По сделке, совершенной комиссионером с третьим лицом, приобретает права и становится обязанным комиссионер, хотя бы комитент и был назван в сделке или вступил с третьим лицом в непосредственные отношения по исполнению сделки.

Договор комиссии может быть заключен на определенный срок или без указания срока его действия, с указанием или без указания территории его исполнения, с обязательством комитента не предоставлять третьим лицам право совершать в его интересах и за его счет сделки, совершение которых поручено комиссионеру, или без такого обязательства, с условиями или без условий относительно ассортимента товаров, являющихся предметом комиссии. (Гл.51 ГК РФ)

Договор комиссии может быть двух разновидностей:

- На покупку (с участием и без участия в расчетах);
- На продажу (с участием и без участия в расчетах).

Особенности использования договора комиссии:

1. В договоре комиссии участвуют две стороны: комиссионер (лицо, которое выполняет услугу) и комитент (лицо, которое получает выполненные услуги).
2. Комиссионер в отличие от других субъектов договора выступает от своего имени, но за счет комитента.

2. Комиссионер свободен в выборе цены продажи или цены приобретения.
3. Комиссионер получает вознаграждение, при этом:
 - Оно удерживается из той суммы денежных средств, которое перечислил эмитент (внешний покупатель) – при участии в расчетах.
 - Перечисляется ему отдельной платежкой - без участия в расчетах.
4. Если комиссионер участвует в расчетах, то он обязан денежные средства, полученные от покупателя, перечислить комитенту.
5. Комитент обязан оплатить денежные средства (при договоре комиссии на покупку) или предоставить товар (при договоре комиссии на продажу).
6. Комитент обязан оплатить вознаграждение.
7. Комитент может оплатить те расходы, которые дополнительно понес комиссионер при выполнении услуги (компенсировать эти расходы).

Задача 2

Договор комиссии на продажу (с участием в расчетах)

ДО «Поставщик» (комитент) заключило договор комиссии с ДО «Торговый дом» (комиссионер), согласно которому «Поставщик» поручает продать 500 тонн яблок по цене 78 000 рублей за 1 тонну. Себестоимость 1 тонны отгруженных яблок – 40 000 рублей. В договоре указано, что ДО «Торговый дом» участвует в расчетах. Его вознаграждение, которое составляет 10 % от стоимости проданного товара, включено в стоимость товара. Покупатель с внешнего рынка сразу после отгрузки оплатил товар.

Задание: 1. Определите последствия этой сделки для ДО «Поставщик» и ДО «Торговый дом» с позиции влияния на капитал и финансовые результаты. 2. Охарактеризовать отношения участников сделки с позиции перераспределения денежных средств, прибыли.

Задача 3

Договор комиссии на продажу (без участия в расчетах)

ДО «Поставщик» (комитент) заключило договор комиссии с ДО «Торговый дом» (комиссионер), согласно которому «Поставщик» поручает продать 500 тонн яблок по цене 78 000 рублей за 1 тонну. Себестоимость 1 тонны отгруженных яблок – 40 000 рублей. В договоре указано, что ДО «Торговый дом» не участвует в расчетах. Его вознаграждение, которое составляет 10 % от стоимости проданного товара, выплачивается после завершения сделки. Покупатель с внешнего рынка сразу после отгрузки оплатил товар.

Задание: 1. Определите последствия этой сделки для ДО «Поставщик» и ДО «Торговый дом» с позиции влияния на капитал и финансовые результаты. 2. Охарактеризовать отношения участников сделки с позиции перераспределения денежных средств, прибыли.

Задача 4

Договор комиссии на приобретение (с участием в расчетах)

ДО «Поставщик» поручило ДО «Торговый дом» купить 500 тонн яблок по цене 60 000 рублей за тонну. В договоре указано, что комиссионер участвует в расчетах и его вознаграждение составляет 15% от стоимости приобретенного товара. Сумма по договору, которая включает сумму комиссионного вознаграждения, была перечислена на расчетный счет комиссионера.

Задание: 1. Определите последствия этой сделки для ДО «Поставщик» и ДО «Торговый дом» с позиции влияния на капитал и финансовые результаты. 2. Охарактеризовать отношения участников сделки с позиции перераспределения денежных средств, прибыли.

Договор поручения

По договору поручения одна сторона (поверенный) обязуется совершить от имени и за счет другой стороны (доверителя) определенные юридические действия. Права и обязанности по сделке, совершенной поверенным, возникают непосредственно у доверителя.

Договор поручения может быть заключен с указанием срока, в течение которого поверенный вправе действовать от имени доверителя, или без такого указания. (гл. 49 ГК РФ)

Посреднический договор поручения представляет собой соглашение между двумя сторонами:

- 1 сторона – доверитель (та, кто поручает)
- 2 сторона – поверенный (та, которая принимает поручение)

В отличие от договора комиссии договор поручения предполагает выполнение юридически значимых действий поверенным от лица доверителя (заключение от лица доверителя договора купли-продажи, принятие товара, оформление претензий и так далее).

Задача 6

Договор поручения (с единовременными расчетами)

ДО «Поставщик» (доверитель) поручает ДО «Торговый дом» (поверенный) найти сельхозпроизводителей и заключить с ними договор купли-продажи на поставку 500 тонн яблок по цене 60 000 рублей за 1 тонну. Вознаграждение за выполненную работу составит 100 тыс руб., компенсация расходов по поиску поставщиков и оформление с ними договоров – 200 тыс руб. Расчет по вознаграждению и компенсации расходов производится на дату выполнения договора поручения.

Задание: 1. Определите последствия этой сделки для ДО «Поставщик» и ДО «Торговый дом» с позиции влияния на капитал и финансовые результаты. 2. Охарактеризовать отношения участников сделки с позиции перераспределения денежных средств, прибыли

3. Особенности применения договора аренды

По договору аренды (имущественного найма) арендодатель (наймодатель) обязуется предоставить арендатору (нанимателю) имущество за плату во временное владение и пользование или во временное пользование. *(гл. 34 ГК РФ)*

Договор аренды предполагает следующих участников:

Арендатор – это то лицо, которое приобретает право пользования имуществом.

Арендодатель – это то лицо, которое предоставляет имущество в пользование, согласовывая при этом величину арендной платы и другие условия договора.

Арендная плата является доходом арендодателя, а все доходы и продукция, которые получены от использования арендуемого имущества, являются собственностью арендатора.

Арендная плата является платежом за пользование имуществом и может быть оформлено по-разному. Например:

- В твердой сумме;
- В процентах к выручке от продаж арендатора;
- В виде предоставления работ и услуг;
- В виде капитальных затрат арендатором на улучшение арендованного имущества.