



Особенности договора поставки товаров. Его отличия от договора купли-продажи

**Выполнила: Гудимова К.С.,
студентка группы МЭ091, ДС1**

Договор поставки

это соглашение сторон, по которому поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок (или сроки) производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.



Правовое регулирование:

- 1) Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров;
- 2) Соглашение об общих условиях поставок товаров между организациями государств - участников Содружества Независимых Государств (Киев, 20 марта 1992 г.)
- 3) Международные правила толкования торговых терминов "Инкотермс" Международной торговой палаты 1990 г.
- 4) Гражданский кодекс РФ (часть 2) §3 гл. 30 (ст.506-524)

Основные отличия договора поставки от договора купли-продажи:

- 1 **Цель договора**
- 2 **Субъекты договора**
- 3 **Срок передачи товара**
- 4 **Предмет договора**

Особенности договора поставки

возможна оптовая продажа товаров одновременно (в срок) либо отдельными партиями в течение длительного периода (в установленные сроки)

возможна передача и одной вещи, в том числе индивидуально-определенной (машины, прибора индивидуального исполнения) в установленный срок

изготовителем товара договор заключается, как правило, на вещи в перспективе

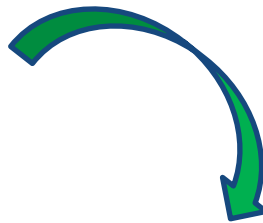
договор может быть заключен на длительный срок -год, несколько лет

Условия договора поставки



Предмет договора поставки

- ❖ **название товара;**
- ❖ **номера стандартов, технических условий, на соответствие которым предстоит проверять поступившую продукцию (товары);**
- ❖ **количество товара;**
- ❖ **качество товара.**



Ст. 469 ГК РФ: *качество* - соответствие его свойств уровню требований договора или закона, а также совокупность признаков, которые определяют его пригодность для использования по назначению

Количество товара

*Вес нетто – без тары и
упаковки;
Брутто – с тарой и
упаковкой.*



*Товары, которые
поставляются
насыпью, навалом
или наливом:*

- бокситы;*
- галька;*
- гравий;*
- грунт;*
- зерно гороха;*
- зола древесная и
др.*

Расчеты за поставляемые товары:

- ❖ Если соглашением сторон порядок и форма расчетов не определены, то расчеты осуществляются платежными поручениями.
- ❖ Если предусмотрена поставка товаров отдельными частями, входящими в комплект, оплата товаров покупателем производится после отгрузки (выборки) последней части, входящей в комплект, если иное не установлено договором.



Платёжное поручение
– это распоряжение владельца счёта (плательщика) обслуживающему его банку, оформленное расчётным документом, перевести определённую денежную сумму на счёт получателя средств, открытый в этом или другом банке.



Спасибо за внимание!