# ПРИМЕР БЛАНК 1190.1

# Договор поставки № 78/9

|  |  |
| --- | --- |
| г. Курск |  «25» февраля 2024 г. |

Общество с ограниченной ответственностью «Пищевик» в лице директора Полозова Владимира Владимировича, действующего на основании устава, именуемое в дальнейшем "Продавец", с одной стороны и

Общество с ограниченной ответственностью «Результат» в лице директора Марченко Льва Викторович, действующего на основании устава, именуемое в дальнейшем "Покупатель", с другой стороны, а вместе именуемые "Стороны", заключили настоящий договор о нижеследующем:

# 1. Предмет договора

1.1. Продавец обязуется передать Покупателю товары в обусловленные настоящим договором сроки, а Покупатель обязуется принять и оплатить их.

1.2. Ассортимент и количество товаров определяется в спецификации, которая согласовывается Сторонами, и является неотъемлемой частью настоящего договора.

1.3. Получателем товаров является Покупатель.

# 2. Периоды поставки товаров

2.1. Товары поставляются в течение срока действия договора отдельными партиями.

2.2. Товар должен быть доставлен Покупателю сроком не позднее 5 марта 2024 года.

2.3. Поставка товаров осуществляется путем отгрузки (передачи) товаров Покупателю.

2.4. Доставка товаров осуществляется Продавцом путем отгрузки их грузовым автомобилем.

# 3. Права и обязанности Сторон

3.1. Продавец обязан:

3.1.1. отгружать товар в адрес Покупателя указанным транспортом в согласованные сроки;

3.1.2. извещать надлежащим образом Покупателя об отправке товара, а также направлять ему другие извещения, требующиеся ему для осуществления обычно необходимых мер для принятия поставки товара;

3.1.3. предоставлять Покупателю транспортные и сопроводительные документы;

3.1.4. в случае недопоставки товаров в отдельном периоде поставки, восполнить недопоставленное количество товаров в следующем периоде (периодах) в пределах срока действия настоящего договора.

3.2. Покупатель обязан:

3.2.1. оплатить поставляемые товары с соблюдением порядка и формы расчетов, предусмотренных настоящим договором;

3.2.2. совершить все необходимые действия, обеспечивающие принятие товаров, поставляемых в соответствии с настоящим договором;

3.2.3. в разумный срок проверить количество и качество принятых товаров и о выявленных несоответствиях или недостатках незамедлительно письменно уведомить Продавца;

3.3. Покупатель вправе отказаться от оплаты товаров ненадлежащего качества и некомплектных товаров, а если такие товары оплачены, потребовать возврата уплаченных сумм впредь до устранения недостатков и доукомплектования товаров либо их замены.

# 4. Переход рисков, связанных с товаром

4.1. Продавец несет все риски, потери или повреждения товара до момента его поставки Покупателю.

4.2. Покупатель несет все риски, потери или повреждения товара с момента его получения.

# 5. Цена и порядок расчетов

5.1. Покупатель оплачивает поставляемые ему Продавцом товары по ценам, указанным в спецификации:

* Кофе JacobsMonarch (ст.б. 190 гр) – 100 шт., цена за ед. – 706 руб.
* Чай [Greenfield](https://www.ozon.ru/highlight/greenfield-1024017/?advert=U9MvxR3cGHIeA5Fa5jpt__Oh41L_PN3Llmwy7DKuL5ekszM15MVG_p9lg_XqspxejRLu8FQQHnb0lMTR4xdL30qbSilJrEBOFZwOLz6JuvLT9tj0MsCmv0hnQ8jIiehNqJxmcOkc3ywc7uqGQ8M&hs=1) (100 пак) – 100 уп., цена за упаковку – 365 руб.
* Чай МАЙСКИЙ (100 пак\*2 гр.) – 100 уп., цена за упаковку – 93,60 руб.
* Кофе Черная Карта (ст.б.,190 г) – 100 шт., цена за ед. – 268 руб

5.2. Денежные средства в размере 143260 (сто сорок три тысячи двести шестьдесят) рублей 00 копеек перечисляются по полной предоплате в размере 100% в безналичном порядке за каждую партию товара отдельно в течение 5 дней с момента получения счета-фактуры.

5.3. В случае, если поставка товаров будет осуществляться отдельными частями, входящими в комплект, оплата товаров будет производиться после отгрузки последней части, входящей в комплект.

#

# 6. Ответственность Сторон

6.1. В случае существенного нарушения требований к качеству товара Продавец обязан по выбору Покупателя вернуть ему уплаченную за товар сумму или заменить товар ненадлежащего качества товаром, соответствующим договору.

6.2. За недопоставку или просрочку поставки товаров Продавец уплачивает Покупателю неустойку в размере 0,5 % от стоимости всей партии товаров за каждый день просрочки до фактического исполнения обязательства.

6.3. За несвоевременную оплату переданного в соответствии с настоящим договором товара Покупатель уплачивает Продавцу неустойку в размере 0,5 % от суммы задолженности за каждый день просрочки.

# 7. Срок и порядок действия договора

7.1. Настоящий договор составлен в двух аутентичных экземплярах по одному для каждой из Сторон.

7.2. Настоящий договор вступает в силу с момента его подписания и действует до 25.02.2025 г.

# 8. Порядок изменения и расторжения договора

8.1. Настоящий договор может быть изменен или расторгнут по соглашению Сторон, а также в одностороннем порядке в случае существенного нарушения договора одной из Сторон.

8.2. Нарушение договора Продавцом предполагается существенным в случае поставки товаров ненадлежащего качества с недостатками, которые не могут быть устранены в приемлемый для Покупателя срок.

8.3. Нарушение договора Покупателем предполагается существенным в случаях неоднократного нарушения сроков оплаты товаров.

8.4. Настоящий договор считается измененным или расторгнутым с момента получения одной Стороной уведомления другой Стороны об одностороннем отказе от исполнения договора полностью или частично, если иной срок расторжения или изменения договора не предусмотрен в уведомлении.

8.5. Любые изменения и дополнения к настоящему договору имеют юридическую силу, если они составлены в письменной форме и подписаны обеими Сторонами.

Продавец Покупатель

ООО «Пищевик» ООО «Результат»

Юридический адрес: г. Курск, Юридический адрес: г. Белгород,

ул. Спортивная, д. 22 строение 3 ул Садовая, д. 118, к.б

т/ф 43-11-24 т/ф +7 910 324-85-84

e-mail: pischevik@yandex.ru e-mail: maarch@yandex.ru

р/с 40702340407000101352 р/с 40702810900130000020

к/с 30101810100000000211 к/с 30101810700000000711

БИК 041403633 БИК 041424711

ИНН 4611008723 ИНН **1231271303**

Директор П В. В. Полозов Директор М Л. В, Марченко

 М.П. М.П.

Динамика показателей экономической эффективности

коммерческой деятельности ООО «Результат»

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Показатели | Усл. обозн | Прошлый год | Отчетный год | Отклонение, (+, -) |
| Рентабельность продаж,% | Рп |  6,45  | 7,15  |  0,70  |
| Рентабельность коммерческой деятельности, % | РКД |  3,55  |  3,65  |  0,10  |
| Рентабельность затрат, % | Ри |  49,35  |  74,94  |  25,58  |
| Оборачиваемость товарных запасов, дни | Од |  34  |  28  | - 6,00  |
| Оборачиваемость товарных запасов, раз | Ор |  10,59  |  12,86  |  2,27  |
| Производительность труда, тыс. руб./чел | Пт | 16361,54  | 21225,00  | 4863,46  |
| Коэффициент ритмичности поставок | Кр |  0,959  |  0,851  | - 0,098  |
| Уровень рентабельности заключенной сделки% | Уркс | - 1,70  |  3,05  |  4,75  |
| Сумма доходов по закупленной партии товаров, т.р. | Др | 43776000,00  | 49651000,00  | 5875000,00  |
| Оборот по закупленной партии товаров, т.р. | Тпт | 182400000,00  | 205870000,00  | 23470000,00  |
| Издержки обращения по коммерческой сделке, т.р. | ИОс |  39580800,00  |  35100835,00  | -4479965,00  |
| Скорректированный уровень издержек обращения по коммерческой сделке, % | Уио.скор |  21,70  |  17,05  | - 4,65  |

Исходя из данных таблицы можно сделать вывод:

1. Рентабельность продаж увеличилась на 0,70%. Это говорит о том, что компания стала более эффективной;

2. Рентабельность коммерческой деятельности выросла на 0,10%. Это указывает на улучшение эффективности работы компании в сфере коммерции;

3. Рентабельность затрат возросла на 25,58%. Это свидетельствует о более эффективном управлении издержками и ресурсами компании, что привело к увеличению прибыли от каждого вложенного рубля;

4. Оборачиваемость товарных запасов улучшилась как в днях, так и в разах. Это говорит о том, что компания смогла сократить период времени, в течение которого товары находятся на складе, и увеличить количество оборотов товарных запасов за отчетный период. Это может быть результатом более эффективного управления запасами и спросом на продукцию;

5. Производительность труда выросла на 4863,46 тыс. руб. в час на одного работника. Это указывает на повышение эффективности использования рабочего времени и ресурсов компании;

6. Коэффициент ритмичности поставок снизился на 0,098, что может указывать на нестабильность в поставках;

7. Уровень рентабельности заключенной сделки увеличился на 4,75%. Это указывает на то, что компания стала получать больше прибыли от каждой отдельной сделки, что может быть результатом лучшего управления ценами, снижения издержек или увеличения объема продаж;

8. Сумма доходов по закупленной партии товаров и оборот по ней увеличились. Это говорит о том, что компания стала получать больше дохода от закупленных товаров и успешно реализовывать их на рынке;

9. Издержки обращения по коммерческой сделке снизились на 4479965 т.р. Это указывает на более эффективное управление издержками при проведении коммерческих сделок, что может быть результатом оптимизации процессов и контроля над расходами;

10. Скорректированный уровень издержек обращения снизился на 4,65%. Это свидетельствует о повышении эффективности управления издержками в компании путем сокращения ненужных расходов и оптимизации бизнес-процессов.

Приложение № 1

 к Договору №78/9

от 25.02.2024 г.

**Спецификация на поставку товаров**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Товары | Кол-во | Ед. изм. | Цена за единицуруб. | Стоимостьруб. |
| 1  | Кофе Jacobs Monarch | 100 | шт | 706 | 70600 |
| 2  | Чай[Greenfield](https://www.ozon.ru/highlight/greenfield-1024017/?advert=U9MvxR3cGHIeA5Fa5jpt__Oh41L_PN3Llmwy7DKuL5ekszM15MVG_p9lg_XqspxejRLu8FQQHnb0lMTR4xdL30qbSilJrEBOFZwOLz6JuvLT9tj0MsCmv0hnQ8jIiehNqJxmcOkc3ywc7uqGQ8M&hs=1)  | 100 | уп | 365 | 36500 |
| 3  | Чай МАЙСКИЙ  | 100 | уп | 93,6 | 9360 |
| 4 | Кофе Черная Карта  | 100 | шт | 268 | 26800 |
|  | Итого: 171912,00 руб. |
|  | в т.ч. НДС 20% 28652,00 руб. |

Условия оплаты: оплата производится в виде авансового платежа в размере 100**%** стоимости товаров, в срок не позднее 5 (пяти) рабочих дней со дня выставления счета Продавцом.

Срок исполнения поставки не более 6 месяцевсодня зачисления денежных средств по первому платежу на расчетный счет Продавца.

|  |  |
| --- | --- |
| **Продавец** | **Покупатель** |
| Директор \_\_\_\_\_\_\_\_\_/В.В.Полозов | Директор \_\_\_\_\_\_\_/Л.В.Марченко |

Директору ООО «Пищевик»

 Полозову В.В.

 г. Курск, ул. Спортивная, д. 22 ,

 строение 3

 тел. 43-11-24

 от ООО «Результат»

 Марченко Л.В.

 г. Белгород, ул. Садовая, д. 118,

 к.б.

 тел. +7 910 324-85-84

**Претензия о недопоставке товара**

г. Белгород «6» марта 2024 г.

Между обществом с ограниченной ответственностью «Пищевик» и обществом с ограниченной ответственностью «Результат» заключен договор поставки бакалейных товаров № 78/9 от 25.02.2024г.(Приложение 1) По условиям соглашения поставщик (продавец) в лице директора Полозова Владимира Владимировича обязался поставить товар в срок до 05.03.2024 г.

Поставка осуществлена в срок 03.03.2024 г., однако при приемка была выявлена недостача. Фактически было поставлено 90 упаковок кофе Черная Карта, что подтверждается актом об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей № 10 от 06.03.2024 г. (Приложение 2)

На основании вышеизложенного, требую допоставить товар в течение 1 (одной) недели.

Приложения:

1. Договор поставки № 78/9 от 25.02.2024 г.
2. Акт об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей № 10 от 06.03.2024 г.

Директор ООО «Результат» Л.В.Марченко

Торговую деятельность ООО «Результат» характеризуют следующие данные:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Наименование изделия | Цена за единицу, руб.  | Количество продаж в отчетном году, единиц  | Объем продаж (выручка), тыс. руб. | Процент выполнения плана по объему выручки, % | Отклонение фактического объема продаж от запла-нирован-ного, тыс. руб. |
| по плану | факти-чески | по плану | факти-чески |
| Кофе Jacobs Monarch (ст.б. 190 гр) | 706 | 1450 | 1460 | 1023,7 | 1030,76 | 100,69 | +7,06 |
| Чай [Greenfield](https://www.ozon.ru/highlight/greenfield-1024017/?advert=U9MvxR3cGHIeA5Fa5jpt__Oh41L_PN3Llmwy7DKuL5ekszM15MVG_p9lg_XqspxejRLu8FQQHnb0lMTR4xdL30qbSilJrEBOFZwOLz6JuvLT9tj0MsCmv0hnQ8jIiehNqJxmcOkc3ywc7uqGQ8M&hs=1) (100 пак) | 365 | 1112 | 1110 | 405,88 | 405,15 | 99,82 | -0,73 |
| Чай МАЙСКИЙ (100 пак\*2 гр.) | 93,60 | 950 | 970 | 88,92 | 90,792 | 102,11 | +1,872 |
| Кофе Черная Карта (ст.б.,190 г) | 268 | 1258 | 1325 | 337,144 | 355,1 | 105,33 | +17,956 |
| Итого | – | - | - | 1855,644 | 1881,802 | 101,41 | +26,158 |

Вывод: По расчетам в таблице можно отметить, что план по объему продаж выполнен практически по всем позициям: Кофе Jacobs Monarch (ст.б. 190 гр) (100,69%), Чай МАЙСКИЙ (100 пак\*2 гр.) (102,11%), Кофе Черная Карта (ст.б.,190 г) (105,33%). При этом отмечается невыполнение плана по объему продаж Чая [Greenfield](https://www.ozon.ru/highlight/greenfield-1024017/?advert=U9MvxR3cGHIeA5Fa5jpt__Oh41L_PN3Llmwy7DKuL5ekszM15MVG_p9lg_XqspxejRLu8FQQHnb0lMTR4xdL30qbSilJrEBOFZwOLz6JuvLT9tj0MsCmv0hnQ8jIiehNqJxmcOkc3ywc7uqGQ8M&hs=1) (100 пак) на 0,18%

В результате данных факторов общая выручка составила 1881,802 тыс. руб., что больше на 26,158 тыс. руб. от запланированного.

Предлагаются акции:

* скидка на первый заказ;
* бесплатная доставка при определённой сумме покупки;
* партнёрская акция с рекламой от других компаний;
* акция «возвращаем 10% от покупки»;
* акция «скидка дня» с указанием конкретного товара или услуги со сниженной ценой.