

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
Юридический институт
Кафедра «Гражданское право и гражданское судопроизводство»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Заведующий кафедрой
_____ (Г.С. Демидова)
_____ 2017 г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
**СПОРНЫЕ МОМЕНТЫ ПО ДОГОВОРУ ПОСТАВКИ В РАЗРЕЗЕ
СОВРЕМЕННОЙ СУДЕБНОЙ ПРАКТИКИ**

ЮУрГУ – 40.03.01. 2017.452 Ю

Научный руководитель выпускной
квалификационной работы
доцент, к. ю. н.
_____ (М.В. Радченко)
_____ 2017 г.

Автор выпускной квалификационной
работы
студент группы Ю-452
_____ (А.А. Васильев)
_____ 2017 г.

Нормоконтролер
доцент, к.ю.н.
_____ (А.В. Тимошенко)
_____ 2017 г.

Челябинск 2017

АННОТАЦИЯ

Васильева А.А. «Спорные моменты по договору поставки в разрезе современной судебной практики» - Челябинск, ЮУрГУ, гр. Ю-452, 2017. 76 с., библиографический список - 86 наименований.

В работе рассматриваются наиболее актуальные в теоретическом и практическом отношении спорные моменты по договору поставки в разрезе современной судебной практики. Проведен анализ понятия и правовой природы договора поставки, раскрыты существенные условия договора поставки, проблемы при их согласовании, исследован правовой конфликт при заключении договора поставки, рассмотрено ненадлежащее исполнение договорных обязательств по поставке.

С позиций добросовестности и разумности оцениваются споры об объеме ответственности по договору поставки.

Выпускная квалификационная работа выполнена с учетом изменений гражданского законодательства. Теоретические положения проиллюстрированы примерами из практики правоприменения.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	6
Глава 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И ЗНАЧЕНИЕ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ	
1.1. Понятие и правовая природа договора поставки.....	9
1.2. Существенные условия договора поставки, споры об их согласовании.....	21
Глава 2. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНОЙ ПРАКТИКИ ПО ДОГОВОРУ ПОСТАВКИ	
2.1. Правовой конфликт при заключении договора поставки.....	27
2.2. Ненадлежащее исполнение договорных обязательств по поставке, как частая причина обращения в судебные органы.....	44
2.3. Споры об объёме ответственности по договору поставки.....	56
Заключение.....	63
Библиографический список	68

ВВЕДЕНИЕ

Договор поставки входит в систему договоров, заключаемых экономическими субъектами в процессе повседневной хозяйственной деятельности. В настоящее время договор поставки является одним из ведущих предпринимательских договоров. Предпосылкой этого послужили стабильные экономические отношения, развитие производства и восстановление связей между производителями товаров. Сейчас договор поставки является неотъемлемой частью деятельности как крупных предприятий, так и небольших фирм.

В новых экономических условиях мы можем наблюдать недисциплинированных и покупателей, и поставщиков. Об этом может свидетельствовать многочисленная судебная практика именно по договору поставки среди всей массы гражданских дел. Именно это подчеркивает, что многие условия договора просто не включаются в текст договора, и при наступлении проблемной ситуации приходится обращаться в суд.

Значение договора поставки возрастает с каждым днем, поэтому необходимо подробнее изучить проблемы, с которыми сталкиваются субъекты в процессе заключения, изменения и прекращения договора поставки и усовершенствовать гражданское законодательство по регулированию договора поставки товаров.

Сегодняшние экономические и рыночные условия напрямую связаны с предпринимательством. Предпринимательство в нашей стране все больше и больше набирает обороты. Наиболее широко стал использоваться такой гражданско-правовой договор как договор поставки. Сфера традиционного практического применения поставки товаров, и соответствующих правовых отношений - оптовый оборот товаров, отношения между профессиональными продавцами и покупателями. Большое значение соответствующей деятельности в обеспечении устойчивости хозяйственного оборота говорит об актуальности обращения к теме договора поставки и рассмотрения таких аспектов, как исполнение и заключение данного вида договора.

Объектом исследования являются общественные отношения, которые возникают при заключении, изменении и прекращении договоров поставки товаров.

Предмет исследования - нормы российского и зарубежного гражданского законодательства, судебная практика по регулированию договора поставки товаров.

Целью исследования является исследование института договора поставки, выявление теоретических и практических проблем связанных с реализацией данного договора, выработка и предложения рекомендаций по их разрешению и совершенствованию законодательства по вопросам договора поставки.

Для достижения цели были поставлены следующие задачи:

- анализ понятия и правовой природы договора поставки;
- раскрытие существенных условий договора поставки, споров об их согласовании;
- исследование правового конфликта при заключении договора поставки;
- рассмотрение ненадлежащего исполнения договорных обязательств по поставке, как частой причины обращения в судебные органы;
- характеристика споров об объёме ответственности по договору поставки.

Нормативной базой исследования являются: Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: Федеральный закон от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ, Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая: Федеральный закон от 26 января 1996 г. № 4-ФЗ и другие законы.

Теоретической основой исследования являются труды российских ученых по гражданскому праву. Так, использовались работы таких авторов как И.А. Ананских, М.И. Брагинского, В.В. Витрянского, О.В. Гусельниковой, Е.А. Думкиной, Н.В. Иванова, Г.Т. Камалиевой, Е.В. Оболонковой, А.И. Охремчук, Д.В. Понеделко, О.Н. Садикова, А.П. Сергеева, П.С. Султалиевой, Ю.К. Толстого, И.В. Тартинской, М.А. Филатовой, Л.И. Шевченко и других. Однако уважаемые ученые не смогли учесть последних изменений законодательства и поэтому выстроенная ими теоретическая платформа договора поставки, с учетом развивающегося рынка, нуждается в

теоретическом дополнении и уточнении, а правовые нормы, ее регламентирующие, в законодательном обновлении.

Эмпирическую базу исследования составляют результаты изучения и обобщения правоприменительной практики договоров поставки, постановления пленума Высшего Арбитражного Суда РФ, Верховного суда, постановления и определения Президиума ВАС, опубликованная судебная практика арбитражных судов за период с 2005 по 2017 год.

Методологическую основу исследования составили методы общенаучного познания: диалектический, формально-логический, исторический, системного анализа, индукции и дедукции, структурно-функциональный, аналогии. Использовались также частно-научные методы: формально-юридический, сравнительно-правовой, системно-структурный, метод толкования правовых норм.

Теоретическая значимость работы состоит в анализе, исследовании и обосновании путей совершенствования института договора поставки.

Обусловленная целью и задачами исследования, работа состоит из введения, двух глав, разделенных на параграфы, заключения и библиографического списка.

Глава 1. ОБЩАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА И ЗНАЧЕНИЕ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ

1.1. Понятие и правовая природа договора поставки

С возникновением Древнерусского государства возникло и сформировалось древнерусское феодальное право. Наиболее крупным памятником древнерусского права является Русская Правда. Именно в Русской Правде впервые договорные обязательства оформляются в систему при становлении частной собственности, но абстрактного понятия договора еще не существует. Позднее под договором стали понимать соглашение двух или нескольких лиц. В результате которого у сторон возникают юридические права и обязанности. Система договоров была простой и предусматривала следующие их виды: мены, купли-продажи, займа, поклажи, личного найма.

Развитие отношений по договору поставки начинается лишь в эпоху Петра великого и изначально данный вид договора именовался как договор подряда. «Подрядиться» означало согласиться на поставку какой-либо продукции. Данный тезис подтверждает и именной указ Императора от 27 декабря 1714 г. «О подрядах». Особое значение в тот период имели провиантские подряды, так как ключевыми получателями подрядной продукции являлись адмиралтейство и артиллерия¹. Таким образом, подряд изначально рассматривался как поставка для государственных нужд.

Свод законов Российской Империи, подготовленное Вторым отделением под руководством М. М. Сперанского состояло из пятнадцати томов. Для нас представляется интересным десятый том Свода законов, который посвящен гражданскому праву, где в главе второй третьей книги раскрываются нормы о продаже и купле. В главе третьей книги четвертой десятого тома Свода законов

¹ Ермолович В.И. Договор купли-продажи в средневековом праве стран континентальной Европы // Юридическая наука и образование. – 2008. – № 1. – С. 270.

Российской Империи появляются нормы о подрядах и поставках вообще. Заметим, что подряд и поставка урегулированы общими нормами, например, в статье 1737 говорится о том, что «подряд и поставка есть договор, по силе коего одна из вступающих в оный сторон принимает на себя обязательство исполнить своим иждивением предприятие, или поставить известного рода вещи, а другая, в пользу коей сие производится, учинить за то денежный платеж»¹. Здесь, также имеются нормы о недействительности данного вида договоров, о заключении и сроках исполнения, об исполнении обязательств и установлен порядок прекращения договоров. Отдельно рассматриваются договоры с частными лицами, с торговыми предприятиями и казенными учреждениями.

Таким образом, Свод законов Российской Империи была первой инкорпорацией норм гражданского права в России и где впервые уделялось большое количество норм об урегулировании договорных отношений, особенно касающихся договора поставки.

После Октябрьской революции 1917 года земля, фабрики, заводы и иные основные средства производства и транспорта, жилищный фонд были национализированы. В связи с переходом к политике НЭПа, в целях регулирования товарно-денежных отношений в 1922 году был принят первый советский Гражданский кодекс.

В Гражданском кодексе РСФСР 1922 года были введены нормы об обязательствах, вытекающих из договоров, которые были выделены в новый институт с названием «Обязательственное право».

Далее заметим, что в Гражданском кодексе РСФСР 1922 года урегулированы нормы таких договоров, как имущественный наем, купля-продажа, мена, заем, подряд, поручительство. Отметим, что нормы договора подряда законодатель отделил от договора поставки (об этом было описано выше при изучении норм Свода законов Российской Империи) и выделил его в самостоятельный вид. Причем

¹ История государства и права России: учебник для бакалавров/ под общ. ред. В.Е. Рубаника – М.: Юрайт, 2012. – С. 876.

договор поставки не урегулировался как самостоятельный вид и именно в этот момент произошло объединение договора поставки с договором купли-продажи.

Со свёртыванием НЭПа в 1926–1928 годах и в связи с развитием командной экономики область применения гражданского права значительно сузилась.

Следующая кодификация гражданского права завершилась принятием Основ гражданского законодательства СССР и союзных республик в 1961 году. В сфере обязательственного права ведущее место занимали нормы, регулировавшие договоры и другие обязательства между государственными и общественными организациями. Договорная форма использовалась как инструмент выполнения планов и обеспечения ответственности организаций за ассортимент, качество, комплектность и своевременность поставки продукции.

Значение договора и договорной дисциплины при исполнении плановых обязательств социалистическими хозяйственными организациями было особо выделено. Статья 44 Основ гражданского законодательства Союза ССР и союзных республик содержало: «По договору поставки организация-поставщик обязуется передать в определенные сроки или срок организации-покупателю (заказчику) в собственность (в оперативное управление) определенную продукцию согласно обязательному для обеих организаций плановому акту распределения продукции; организация-покупатель обязуется принять продукцию и оплатить ее по установленным ценам. Договором поставки является также и заключаемый между организациями по их усмотрению договор, по которому поставщик обязуется передать покупателю продукцию, не распределяемую в плановом порядке, в срок, не совпадающий с моментом заключения договора»¹.

Итак, можно сделать следующие выводы: договорная дисциплина вела свое развитие начиная с древнего источника права - «Русская Правда». Особо яркую регламентацию эта дисциплина получила в Своде законов Российской Империи. Все

¹ Закон СССР от 08.12.1961 «Об утверждении Основ гражданского законодательства Союза ССР и союзных республик» (утратил силу) // Ведомости ВС СССР. – 1961. – N 50. – Ст. 525.

последующие изменения были связаны с экономическими условиями жизни и политическим строем страны.

Дальнейшее развитие общих норм о договоре получило в Основах гражданского законодательства СССР и союзных республик в 1991 году¹.

На сегодняшний день действует Гражданский кодекс РФ от 30 ноября 1994 года. Начиная с 1994 года по сегодняшний день было внесено очень много поправок и изменений. Из года в год с изменением политических, экономических и рыночных условий ведется активная работа по совершенствованию норм кодекса. Так, 7 октября 2009 года решением Совета при Президенте РФ по кодификации и совершенствованию гражданского законодательства была одобрена «Концепция развития гражданского законодательства РФ».

Согласно статье 506 ГК РФ по договору поставки 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.

Договор поставки является консенсуальным, поскольку для возникновения обязательства необходимо и достаточно достижения сторонами соглашения по всем существенным условиям. Наличие соглашения порождает для поставщика обязанность передать соответствующий товар в обусловленный срок или сроки, а для покупателя – принять товар и оплатить его стоимость, возмездным, покупатель обязан уплатить за поставленный товар определенную денежную сумму, двусторонним, поскольку каждая сторона наделена как правами, так и обязанностями по отношению друг к другу).

¹ Основы гражданского законодательства Союза ССР и республик (утв. ВС СССР 31.05.1991 N 2211-1) (утратил силу) // Ведомости СНД и ВС СССР. – 1991. – N 26. – Ст. 733.

Одним из основных признаков договора поставки является особый субъективный состав данного договора, который вызывает некоторые вопросы при квалификации договора.

Так в статье 506 ГК РФ закрепила определение договора поставки. Исходя из анализа определения договора поставки можно выделить следующие признаки договора:

– поставщиком должно быть лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность;

– покупатель - это лицо, которое приобретает товар по договору поставки для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.

В цивилистике выделяют два подхода по определению правового статуса поставщика. Первый подход заключается в том, что в качестве продавца выступает только лицо осуществляющее предпринимательскую деятельность и коммерческая организация либо гражданин - индивидуальный предприниматель. Однако, этот подход исключает некоммерческие организации из числа поставщиков. Касательно второго подхода, заключается в том, что в качестве поставщика всегда должно выступать лицо, являющееся предпринимателем¹. Таким образом, это может быть как коммерческое, так и некоммерческая организация, осуществляющая предпринимательскую деятельность для достижения своих уставных целей, либо гражданин-предприниматель, либо договорные объединения юридических лиц (концерны, консорциумы и пр.). Последний подход отражает более точное указание субъектов, участвующих со стороны поставщика-продавца.

Следует отметить, что на стороне поставщика по договору поставки можно выделить объединения юридических лиц и иные виды предпринимательских объединений (концерны, корпорации, холдинги, финансово-промышленные группы, и др.) которые могут выступать на стороне поставщика. Так как в ГК РФ

¹ Понеделко Д.В. Специфика договора поставки, его отличие от иных видов договоров, используемых при реализации товаров и услуг // Вестник Томского государственного университета. – 2014. – № 384. – С. 167.

отсутствует классификация предпринимательских объединений (кроме предпринимательского объединения, основанного на договоре простого товарищества), тогда нужно говорить не о едином (консолидированном) субъекте на стороне поставщика, а о совокупности самостоятельных субъектов, совместно выступающих в роли поставщика по договору поставки. Иначе говоря, в таких ситуациях возникает множественность на стороне поставщика.

Второй характеризующий признак также расценивается неоднозначно в теории гражданского права и в судебной практике. Под целями, не связанными с личным использованием, следует понимать, в том числе приобретение покупателем товаров для обеспечения его деятельности в качестве организации или гражданина-предпринимателя (оргтехники, офисной мебели, транспортных средств, материалов для ремонтных работ и т.п.)¹. Однако в случае, если указанные товары приобретаются у продавца, осуществляющего предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, отношения сторон регулируются нормами о розничной купле-продаже (параграф 2 главы 30 ГК РФ).

Понятие «цели, не связанные с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием» разъясняется неопределенно. По мнению О.Н. Садиковой, такие цели имеют место при реализации товаров в том числе детским садам, школам². При этом суды квалифицируют сделку не как поставку, а как розничную куплю-продажу, также как продажу товаров учреждениям здравоохранения и социальной защиты и продажу товаров санаторно-оздоровительному комплексу³.

К тому же реализацию больших партий товаров индивидуальным предпринимателям и коммерческим организациям суды в некоторых случаях признают розничной куплей продаж, например:

¹ Камалиева Г.Т. Исторические пути формирования общих положений о договоре поставки // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2016. – № 3-3. – С. 42.

² Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй (постатейный) // Под ред. О.Н. Садикова. – М.: «КОНТРАКТ», 2016. – С. 74.

³ Постановление ФАС Северо-Западного округа от 20.09.2007 г. по делу № А56-21695/2006 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

– регулярную продажу продовольственных и непродовольственных товаров муниципальному унитарному предприятию с использованием безналичных расчетов¹;

– продажу через розничный склад товаров индивидуальному предпринимателю для последующего использования в предпринимательской деятельности (строительство торгово-складского комплекса)².

В приведенных примерах можно сказать, что суды достаточно вольно толкуют положения гражданского законодательства о поставке и розничной купле-продаже, не обнаруживая в некоторых весьма спорных ситуациях второго характеризующего признака договора поставки.

Поэтому, этот квалифицирующий признак нуждается в детальной конкретизации, поскольку вопрос разграничения розничной купле-продажи и поставки связан не только с правильным применением к правоотношениям сторон императивных и диспозитивных норм гражданского законодательства (в отношении порядка и условий передачи товара, ответственности продавца и др.), но и затрагивает налогово-правовые обязательства. В соответствии со ст. 346.26 Налогового кодекса РФ³, розничная торговля в некоторых случаях подлежит обложению единым налогом на вмененный доход, в то время как продажа товаров по договору поставки этим налогом не может облагаться ни в каких случаях.

Необходимо учитывать, что поставщик-продавец в момент заключения договора не всегда может точно установить цели, для которых тот или иной товар приобретается покупателем. Например, при приобретении строительной компанией высотного башенного крана проблем с квалификацией договора не возникает потому, что такой товар может приобретаться только для предпринимательских

¹ Постановление ФАС Северо-Западного округа от 10.12.2014 г. по делу № А42-2682/2014 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

² Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 16.11.2015 г. по делу № А28-10741/2015 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

³ Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2000. – N 32. – Ст. 3340.

целей, следовательно, отношения сторон должны быть оформлены договором поставки.

В другом случае, если физическое лицо, имеющее статус индивидуального предпринимателя, приобретает, малотоннажный грузовой автомобиль, пассажирский микроавтобус или легковой автомобиль, то такие товары могут использоваться в личных целях, не связанных с осуществлением предпринимательской деятельности (обычный гражданин).

Покупатель может умышленно скрывать от продавца цель своего приобретения и применение в дальнейшем товара, чтобы воспользоваться предоставленными гарантиями и правами, закрепленные в законе о защите прав потребителей. В этом случае, чтоб защитить свои права и интересы, продавец должен доказать что приобретенные товары покупателем будут использоваться в целях предпринимательской деятельности¹.

В дальнейшем при выявлении соответствующих квалифицирующих признаков заключенного между сторонами договор розничной купли-продажи, может быть переквалифицирован судом в договор поставки. Квалифицируя правоотношения участников спора, судам необходимо исходить из признаков договора поставки, предусмотренных ст. 506 ГК РФ, независимо от наименования договора, названия его сторон либо обозначения способа передачи товара в тексте документа.

В таком случае, во избежание возможных ситуаций недобросовестного сокрытия покупателем целей использования приобретенного товара необходимо закрепить в гражданском законодательстве презумпцию, согласно которой при возникновении спора о целях приобретения коммерческой организацией или индивидуальным предпринимателем товара предполагается, что такой товар приобретен для использования в предпринимательских целях, пока покупателем не докажет обратного.

¹ Охремчук А.И. Проблемы договора поставки в гражданско-правовых отношениях // Вестник научных конференций. – 2016. – № 5-3 (9). – С. 77.

Далее рассмотрим развитие конструкции договора поставки в зарубежных странах. В эпоху классического средневековья в Западной Европе начинает активно развиваться система городского права. Договорное право городов хоть и оставалось в целом на уровне рецепированной традиции римского права, но все же внесло и свой вклад в развитие конструкции договора поставки. Но, подразделения купли-продажи на виды, по-прежнему, не произошло.

Развитие городского права сыграло важную роль в развитии гражданского права Руси, поскольку имело место торговая деятельность с немецкими городами. Новгородцы освоили практику заключения торговых договоров и договоров, связанных с гостинным правом¹.

Развитие торговых отношений между вольными городами различных государств (например, между Новгородом и немецкими городами) способствовало тому, что в договорах стороны начинают все больше внимания уделять моментам, которые в условиях современности позволяют причислить заключенный договор к договору поставки (начинают указывать, что купленные вещи не должны быть связаны с личным потреблением, срок становится существенным условием, несоблюдение которого порождало серьезную ответственность и т.д.). Сказанное выше позволяет нам сделать вывод о том, что торговля с европейскими городами, отчасти, поспособствовала развитию договорных отношений в Север-Западной Руси в XII-XV вв. и постепенно опыт северных земель распространяется по всей территории российского государства.

Страны континентальной и англосаксонской правовых систем не знали и по-прежнему не знают поставки как отдельного вида купли-продажи. т.е. они четко следуют своим правовым традициям, заложенным еще во времена раннего средневековья. В данных государствах существует единый договор купли-продажи, согласно которому одна сторона (продавец) обязуется передать другой стороне в

¹ Глушаченко С.Б., Евсеев А.В., Канюкова Т.Е., Лябов А.О., Сальников М.В. Российское право. IX-XIX в.в. (исторические зарисовки) / Под общ. ред. В.П. Сальникова. – СПб.: Фонд «Университет», 2002. – С. 24.

собственность какую-либо вещь, а другая сторона (покупатель) обязуется принять купленную вещь и уплатить покупную цену¹.

Закрепление договора поставки, регулирующего отношения поставки между государственными предприятиями, в качестве самостоятельной правовой конструкции на данный момент существует в странах бывшего социалистического лагеря (Венгрия, Монголия, Китай) длительное время находившихся в контакте с советским гражданским правом². В качестве отдельного вида купли-продажи поставка выделяется и в ряде стран мусульманского права. Учеными отмечается, что мусульманско-правовые положения о договоре купли-продажи и поставки совпадают с российскими, договор поставки имеет лишь одно отличие: оплата товара по нему производится всегда заранее, т.е. до момента его передачи покупателю³.

Получается, что большинство государств в вопросах регулирования гражданских правоотношений старается следовать своим традициям.

Позицию о выделении поставки в самостоятельный вид договора отстаивает в своем диссертационном исследовании М.А. Филатова. Она указывает, что поставка имеет ряд принципиальных отличий от купли-продажи, к числу которых следует отнести:

1. наличие правила о вине при заключении договора (обязательство продолжать договорный процесс лицом, которое этот процесс ведёт, не имеющее аналогов ни для одного из видов гражданских договоров, установленных в ГК РФ, и предусматривающее санкции к виновной стороне на стадии договорного процесса).

2. для данного вида договора установлены способы исчисления убытков при расторжении договоров и закреплено положение о порядке определения размера неполученных доходов.

¹ Гражданское и торговое право капиталистических государств / Отв. ред. Е.А. Васильев; 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Международ. отношения, 1993. – С. 313.

² Кошелев М.С. Общие положения договорного права России, Китая и Монголии: сравнительно-правовой анализ // Вестник Забайкальского государственного университета. – 2011. – № 1. – С. 55.

³ Абдулаева К.К. Особенности обязательственного права мусульманских государств: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – Казань, 2004. – С. 14.

3. некоторые нормы о поставке не могут применяться к договорам купли-продажи, участники которых, не являются профессиональными участниками рынка, так же как и некоторые положения купли-продажи не применимы к поставке товаров¹.

Разделяем позицию М.А. Филатовой, так как различие полномочий потребителя и покупателя по договору поставки убедительно свидетельствуют, что эти лица являются сторонами двух самостоятельных договоров.

Основанием разделения договоров на виды выступает правовая цель договора (т.е. его устремленность на правовые последствия, возникающие при его надлежащем исполнении). В связи с этим договор поставки для государственных и муниципальных нужд можно отличить по правовой цели, которая направлена на обеспечение общегосударственных интересов при использовании гражданско-правовых механизмов. Это позволяет нам причислить государственный или муниципальный контракт поставки товаров для государственных или муниципальных нужд к разновидностям договора поставки, а не купли-продажи. К существенным условиям государственного контракта поставки товаров для государственных или муниципальных нужд законодательно отнесены помимо предмета и объекта контракта, срок исполнения обязательства и цена, что соответствует существенным условиям именно договора поставки.

Договор контрактации, на наш взгляд, по своим базовым признакам совпадает с признаками поставки. Стоит учесть и специфику объекта контрактации, которая обуславливает необходимость в специальном регулировании. Учитывая особенности субъектного состава, цель договора и порядок его исполнения, к договору контрактации необходимо применять нормы о поставке, а не о купле-продаже, что позволяет квалифицировать его как разновидность именно договора поставки².

¹ Филатова М.А. Гражданско-правовое регулирование договора поставки: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. – М., 2012. – С. 12.

² Хасанов И.А. Правовая природа и отличительные признаки договора контрактации // Проблемы и достижения современной науки. – 2015. – № 1 (2). – С. 137.

При анализе норм гражданского законодательства были выявлена некоторая несогласованность. Следуя формальной логике, общие положения о купле-продаже должны применяться к любой разновидности купли-продажи. Но ст. 525 ГК РФ устанавливает правило, в соответствии с которым «...к отношениям по поставке товаров для государственных или муниципальных нужд применяются правила о договоре поставки...», статья 535 ГК РФ о контрактации содержит аналогичную диспозицию. Получается, что §4. Поставка товаров для государственных или муниципальных нужд (ст.ст. 525 - 534) и §5. Контрактация (ст.ст. 535 -538), находясь в структуре главы 30 «Купля-продажа» ГК РФ, имеют отсылочные нормы к правилам о договоре поставки или иным законам, в число которых не входят нормы о купле-продаже. Этот вывод также подтверждает позицию о самостоятельности договора поставки и необходимости его выделения из главы 30 ГК РФ.

Таким образом, на наш взгляд, учитывая отечественный правовой опыт, опыт зарубежных государств, которые сохраняют свои цивилистические традиции, а также современные научные исследования, считаем логичным выделение Гражданском Кодексе Российской Федерации нормы о поставке в отдельную главу 30.1 «Поставка», которая будет содержать общие положения о договоре поставки, а также содержать нормы о таких видах поставки как поставка для государственных или муниципальных нужд и контрактация. При таких обстоятельствах, глава 30 Гражданского Кодекса РФ будет содержать общие положения о купле-продаже и об отдельных видах купли-продажи: розничная купля-продажа, энергоснабжение, продажа недвижимости и продажа предприятия.

Следует отметить, что правильная квалификация договора поставки имеет не только теоретическое, но и важнейшее практическое значение, определяя применение тех или иных императивных и диспозитивных норм гражданского законодательства. Отграничение договора поставки от розничной купли-продажи в некоторых случаях вызывает значительные трудности как у теоретиков гражданского права, так и у практиков.

1.2. Существенные условия договора поставки, споры об их согласовании

На практике все предприниматели в курсе основных юридических параметров договора поставки. Но невнимательность на стадии подписания договора поставки, как показывает практика, зачастую приводит к нежелательным последствиям при возникновении спора.

Договор поставки является правовым документом, регулирующим взаимоотношения между покупателем и поставщиком по поставке товаров, и является юридическим фактором, на основании которого возникает обязательство по поставке. Договор является единым документом, подписанным двумя сторонами. Основной сферой применения договора данного вида являются предпринимательские отношения. Основными субъектами договора поставки являются, как правило, коммерческие организации, занимающиеся производством, закупкой и реализацией товаров¹.

Согласно статьи 507 ГК РФ сторона, направившая свое предложение потенциальному контрагенту о заключении договора поставки и получившая от него согласие, но позднее извещенная об изменении некоторых пунктов договора, должна принять меры, которые внесли бы определенность в отношения сторон. Сторона, предложившая заключить договор поставки и получившая от другой стороны предложение о согласовании возникших разногласий, обязана в течение тридцати дней со дня получения этого предложения уведомить противоположную сторону в своем решении. На данной стадии начинается подготовка к исполнению договора поставки. Данный тридцатидневный срок рассмотрения возможности заключения договора поставки установлен статьей 445 ГК РФ. В соответствии с данной статьей сторона, направившая оферту и получившая от противоположной стороны, для которой заключение договора обязательно, извещение о ее акцепте на

¹ Ананских И.А., Думкина Е.А. К вопросу о развитии конструкции договора поставки в отечественном и зарубежном праве // Юридическая наука: история и современность. – 2015. – № 12. – С. 150.

иных условиях, вправе передать разногласия, возникшие при заключении договора, на рассмотрение суда в течение тридцати дней со дня получения такого извещения либо истечения срока для акцепта. Договор подразделяется условно на четыре части: вводная часть, существенные условия договора, обычные условия договора, случайные условия договора. Что касается существенных условий, то данная часть договора поставки является самой важной, так как договор считается заключенным лишь после достижения сторонами соглашения по всем существенным условиям договора (п. 1 ст. 432 ГК РФ).

Существенными признаются следующие условия: предмет договора, срок исполнения обязательств, цена. При отсутствии хотя бы одного из этих условий в договоре он считается незаключенным. Под предметом договора подразумеваются сведения о товаре: о его наименовании, количестве. Оговаривая данные характеристики, следует указывать точное название поставляемого товара (продукции), номера стандартов, технических условий, на соответствие которым будет проводиться проверка. В тех случаях, когда речь идет об изделиях одного наименования, но с различными признаками, стороны обязаны предусмотреть это в тексте договора. Описание товара (продукции) дается в специальном приложении (спецификации). Спецификация, в свою очередь, является неотъемлемой частью договора поставки¹.

Другими, не менее важными, условиями договора являются цена и сроки исполнения обязательств за поставляемые товары (ст. 516 ГК РФ). Цена определяется на момент заключения договора. Она зависит от условий поставки продукции. Если в договоре прописано условие, что доставка осуществляется силами поставщика на склад покупателя, то в цену будет включаться стоимость доставки, стоимость погрузочных работ и т.д. Если же покупатель самостоятельно осуществляет доставку продукции, то цена будет увеличиваться только на стоимость расходов, связанных с погрузкой.

¹ Токмовцева М.В. Особенности использования новых договорных конструкций применительно к договору поставки // В сборнике: Права и свободы человека и гражданина. / Под ред. Д.А. Пашенцева. – 2016. – С. 553.

Цена может быть трех видов: фиксированная, скользящая, с последующей фиксацией. Необходимо, чтобы в договоре была отражена как общая цена по договору, так и цена за единицу продукции. Причем, общая цена по договору является ориентировочной.

Под таким существенным условием, как срок исполнения обязательств, понимается согласованный сторонами в договоре период времени, в течение которого продавец должен передать товар покупателю. Вопрос о признании условия о сроке договора поставки существенным в юридической литературе является спорным.

Срок поставки - это согласованный сторонами и предусмотренный в договоре временной период, в течение которого продавец должен передать товар покупателю.

И.В. Тартинская, анализируя существующие в юридической литературе точки зрения о существенности или несущественности условия о сроке договора поставки, указывает, что В.В. Витрянский считает это условие определяемым существенным условием договора поставки, и если оно не согласовано самими сторонами, должно определяться согласно ст. 314 ГК РФ¹. Такое разъяснение дано также в постановлении Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 22 октября 1997 г. №18 (п. 7)².

Условие о сроке или сроках считает существенным и И.В. Елисеев. Кроме того, что это предусмотрено самим законом, он отмечает, что особое значение срока исполнения обязательств между предпринимателями (в отличие от общегражданских обязательств) подчеркивает и ст. 315 ГК РФ, которая запрещает их досрочное исполнение³.

¹ Тартинская И.В. О сроке и цене в договоре поставки // Законы России: опыт, анализ, практика. – 2014. – № 2. – С. 41.

² Постановление Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 N 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением Положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки» // Вестник ВАС РФ. – 1998. – N 3.

³ Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации. Часть вторая (постатейный) / Под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. – М., 2015. – С. 266.

Против этого высказывается Л.И. Шевченко: «Невозможность досрочного исполнения обязательства поставки без согласия на это покупателя, предусмотренная ст. 315 ГК РФ, определяется особым характером предпринимательской деятельности, а не существенным характером условия о сроке»¹.

А.П. Сергеев и Ю.К. Толстой придерживаются мнения о том, что условие о сроке в договоре поставки является существенным². В п. 7 постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда «О некоторых вопросах, связанных с применением положений ГК РФ о договоре поставки» дано следующее руководящее указание нижестоящим судам: «В случаях, когда моменты заключения и исполнения договора не совпадают, а сторонами не указан срок поставки товара и из договора не вытекает, что она должна осуществляться отдельными партиями, при разрешении споров исходить из того, что срок поставки определяется по правилам, установленным ст. 314 Кодекса».

Согласно решению Арбитражного суда Московской области и постановлению этого же суда, если стороны спорного договора не достигли соглашения о таком условии договора, как срок поставки, который является в соответствии со ст. 506 ГК РФ существенным для договоров поставки, в силу положений ст. 432 ГК РФ спорный договор не может считаться заключенным. Суд кассационной инстанции оставил решение и постановление по делу без изменения³.

Таким образом, ученые, занимающиеся теоретическими проблемами хозяйственных договоров, и судебная-арбитражная практика неоднозначно подходят при решении вопроса об определении существенности срока для договора поставки.

Статья 506 ГК РФ указывает на обязанность продавца передать в «обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары

¹ Шевченко Л.И. Проблемы определения существенных условий при заключении договоров в сфере топливно-энергетического комплекса // Право и экономика. – 2013. – № 6. – С. 29 - 35.

² Гражданское право: учебник / под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. – М., 2011. – Т. 2. – С. 62.

³ Постановление Федерального арбитражного суда Московского округа от 5 августа 2012 г. № КГ-А41/4987-12 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

покупателю», и думается, что этим самым законодатель дает понять, что срок или сроки необходимы для данного вида договорного обязательства. Следует также отметить, что сама норма является императивной, поэтому, когда стороны не определили срока или сроков поставки, договор должен считаться незаключенным.

Анализируя указанную выше позицию Высшего Арбитражного Суда РФ, можно сказать, что такой подход к определению существенности срока (сроков) по передаче товаров в договоре поставки носит упрощенный характер.

В п. 2 ст. 314 ГК РФ сказано, что в случаях, когда обязательство не предусматривает срок его исполнения и не содержит условий, позволяющих определить этот срок, оно должно быть исполнено в разумный срок после возникновения обязательства. В абзаце втором п. 2 ст. 314 ГК РФ законодатель указывает, что обязательство, срок исполнения которого определен моментом востребования, должник обязан исполнить в семидневный срок со дня предъявления кредитором требования о его исполнении, если обязанность исполнения в другой срок не вытекает из закона, иных правовых актов, условий обязательства, обычаев делового оборота или существа обязательства.

Законодатель не раскрывает понятие «разумный срок». Это обусловлено тем, что некоторые обязательства должны исполняться в силу обычаев делового оборота немедленно (операции сбербанков, хранение до востребования и т.п.). Разумный срок - категория оценочная, а потому во многих случаях - субъективная. Следовательно, ее использование в предпринимательских отношениях, при которых права и обязанности сторон в интересах их хозяйственной деятельности должны быть четко определены самими контрагентами, чревато вынесением несправедливых судебных решений.

Предпринимательский характер отношений по поставке требует более конкретного определения срока передачи товара. Это необходимо для поставщика, поскольку договор поставки для него является одним из многих, он изначально должен занять свое место среди других договоров по сроку исполнения. Это необходимо для покупателя, т.к. предполагается, что договор поставки является

звеном в его хозяйственной деятельности, поэтому ему не безразлично, в какой момент договор будет исполнен¹.

Отсутствие конкретного срока исполнения обязательства по договору поставки усложняет правоотношения контрагентов, создает неопределенность в применении взаимных штрафных санкций за нарушение договорных обязательств, связанных с определением конечных сроков продажи (поставки) товаров. Отсутствие рассматриваемых сроков в договоре ведет к «труднодоказуемости» обстоятельств вины юридического лица в нарушении этих сроков.

Таким образом, сам предпринимательский характер обязательства поставки предопределяет, что срок поставки должен быть согласован в договоре самими сторонами. Все вышеизложенное позволяет сделать вывод о том, что срок - существенное условие договора поставки.

¹ Понеделко Д.В. Понятие договора поставки в гражданском праве России // Власть и управление на Востоке России. – 2013. – № 2 (63). – С. 159.

Глава 2. АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНОЙ ПРАКТИКИ ПО ДОГОВОРУ ПОСТАВКИ

2.1. Правовой конфликт при заключении договора поставки

ГК РФ регламентирует договор поставки как вид договора купли-продажи, хотя устанавливает применительно к нему специальные правила, которые учитывают его специфику. В частности, это касается особого порядка его заключения. Процедуру заключения сделки по поставке товаров можно условно подразделить на следующие этапы:

1 этап - изучение и проверка учредительных документов контрагента и его представителей.

Перед заключением договора поставки, практикующие юристы рекомендуют потенциальному покупателю обратиться к будущему контрагенту с просьбой предоставить для изучения свидетельство о его регистрации в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя, а также провести проверку его учредительных документов¹.

Подобные действия необходимо проводить с целью минимизации негативных последствий. А последствия могут быть абсолютно разными: например, уже после заключения договора можно выяснить, что контрагент не зарегистрирован в установленном законом порядке и не существует как субъект предпринимательской деятельности. В последующем требовать с такой организации компенсации вреда в случае неисполнения обязательств будет практически невозможно даже в судебном порядке.

Владение информацией о статусе контрагента имеет принципиальное значение, так как судебная практика отражает случаи признания договора поставки недействительным в связи с тем, что одна из сторон не зарегистрирована в

¹ Жуков Ф.Ф. Происхождение договора поставки в российском гражданском праве // Гражданское право. – 2010. – №3. – С. 38.

установленном законом порядке. Так, к примеру, суд указал, что договор поставки, заключенный от имени несуществующего юридического лица, в случае, если не предоставлены сведения, опровергающие это, является недействительным¹.

В случае, если стороны предусматривает участие третьего лица поставочных отношениях, то он должен быть либо определен непосредственно в самом договоре, либо указан в отгрузочной разрядке, направляемой покупателем в адрес продавца, если такая возможность предусмотрена условиями договора (ст. 509 ГК РФ). Полномочия третьих лиц могут подтверждаться и иными способами, не противоречащими законодательству. Так, суд удовлетворил требование о взыскании долга по оплате товара, так как полномочия лиц, получивших товар, доказаны, поскольку товар был поставлен продавцом на склад покупателя, а подписи указанных лиц на накладных после передачи товара были заверены оттиском печати покупателя². В противном случае, при возникновении разногласий и обращении в суд в удовлетворении исковых требований о взыскании задолженности по договору поставки будет отказано.

2 этап - согласование условий совершаемой сделки.

После того, как будет установлен статус и полномочия сторон договора и не будет сомнений относительно того, а стоит ли вступать с тем или иным контрагентом в правоотношения, наступает второй этап, который является ядром отношений по поставке. Особое значение на данном этапе приобретает согласование именно существенных условий, так как их отсутствие приведет к тому, что договор будет считаться незаключенным. Согласование сторонами всех существенных условий договора - это основополагающая предпосылка и единственная форма, если речь идет о заключении консенсуальных договоров, к числу которых и относится договор поставки. Несогласование существенного условия договора приводит к его незаключенности. Состояние незаключенности договора является причиной, по

¹ Постановление ФАС Поволжского округа от 27.11.2012 по делу N А55-2548/2012 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

² Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 31 января 2012 г. по делу № А38-392/2011 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

которой договор не действует, не порождает обязанностей сторон, обсуждаемых при заключении договора.

Итак, первое, и самое важное, что необходимо установить сторонам - это условие о предмете: необходимо детально определить, какой товар подлежит поставке с указанием всех его отличительных черт: наименование, ассортимент, количество. В случае, если товар соответствует ГОСТам или ТУ (товарным условиям) России, то имеет смысл включить эти характеристики в раздел договора о предмете. При согласовании предмета, стороны должны учитывать, что объектом данного договора не могут быть: недвижимое имущество; ценные бумаги и валютные ценности; имущественные права; объекты, ограниченные в обороте; товары, не являющиеся табачными изделиями, на которых использован товарный знак, индивидуализирующий табачные изделия, а также товары, имитирующие такие изделия¹.

Для того, чтобы достигнуть согласия о предмете договора и избежать в последующем негативных последствий, необходимо указать в тексте наименование товара. Надлежащее согласование условия о наименовании товара производится путем:

1. определения наименования товара;
2. конкретизации характеристик товара.

В случае, если условие о наименовании товара будет не согласовано, то такой договор не является заключенным, а соответственно и права и обязанности сторон по нему не возникают. Об этом говорит и судебная практика. Новосибирский областной суд в одном из своих решений указал, что в силу того, что условия о наименовании и количестве товара между сторонами не согласованы, договор поставки является незаключенным и не порождает обязательств для сторон². В тоже время судебные органы призывают участников товарно-хозяйственных отношений

¹ Думкина Е.А. Некоторые особенности заключения договора поставки: вопросы теории и практики // Правовое поле современной экономики. – 2015. – № 11. – С. 101.

² Апелляционное определение новосибирского областного суда от 30 октября 2014 г. [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

не быть формалистами и допускают, что существенные условия договора поставки о наименовании товара и его количестве могут быть согласованы сторонами в спецификациях, относящихся к договору, если это предусмотрено договором¹.

Специалисты по договорной работе указывают, что для определения наименования товара стороны должны указывать как минимум вид товара². В случае, если наименование товара будет сформулировано обобщенно (например, продукты питания, запасные части и др.) представляется, что в этом случае будет невозможно установить, какие именно товары подлежат передаче.

Для того, чтобы грамотно указать в договоре наименование товара можно использовать каталоги (перечни, списки, номенклатура товаров) поставщика (изготовителя), предоставленные в бумажном виде или размещенные на его интернет-сайте, различную документацию, прилагаемую к товару (технические паспорта, инструкции, гарантийная документация, сертификаты соответствия и пр.), нормативные документы, содержащие общую характеристику, правила и требования в отношении отдельных видов продукции, в том числе в части наименования, а также технические регламенты таможенного союза. К примеру, условие может быть сформулировано следующим образом: поставщик обязуется в срок, установленный договором, передать в собственность покупателя, а покупатель обязуется принять и оплатить гравий керамзитовый, Гост 6927-74, марки М-500 фр. 10-20 в количестве 4200 куб. м.

Сторонам, с целью минимизации рисков, при согласовании предмета договора целесообразно указать дополнительные признаки, характеризующие товар. Если товаром выступает родовая вещь, то ее необходимо конкретизировать при помощи количественных показателей (вес, число, размер и т.д.). Если же лицо приобретает вещи, обладающие индивидуальными признаками, и при этом его интересует вещь с

¹ Постановление Президиума ВАС РФ от 14 февраля 2012 г. № 12632/11 по делу № А12-19573/2010 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

² Роженцев С.В., Числов А.И. Предпринимательская деятельность: понятие и сущность // Правовое поле современной экономики. – 2012. – № 11. – С. 75.

конкретным номером, в конкретном состоянии и т.д., то в договоре необходимо указать именно индивидуальные признаки этой вещи.

При любых обстоятельствах товар при передаче должен быть конкретизирован в документах (накладных, актах приема-передачи и проч.) для того, чтобы при предъявлении покупателем требований в связи с недостатками в рамках ст. 475 ГК РФ имелась возможность установить, что недостатки выявлены именно в том самом товаре, который был продан поставщиком. Таким образом, необходимо доказать тождественность товара. Об этом говорят и примеры из практики, так, суд указал, что покупатель, требующий возврата денежной суммы, уплаченной за поставленный товар ненадлежащего качества, обязан доказать следующие тождественность переданного товара тому, в котором выявлены недостатки. В силу того, что истец не предоставил доказательств того, что недостатки возникли именно в отношении товара, поставленного по спорному договору и товарным накладным, в иске о взыскании денежных средств по договору поставки было отказано правомерно¹.

Обязательным моментом при согласовании предмета договора является указание на количество товара. Обычно количественные показатели указываются в том же пункте, что и наименование товара. Количество товара может быть:

1. установлено в соответствующих единицах измерения;
2. предусмотрено в денежном выражении;
3. согласовано путем установления в договоре порядка его определения.

При согласовании условий договора, стороны должны помнить о том, что с 1 июня 2015 год действует правило, в соответствии с которым сторона, которая полностью или частично приняла исполнение по договору либо другим образом подтвердила его действие, не вправе требовать признания договора незаключенным, если заявление такого требования с учетом конкретных обстоятельств будет

¹ Постановление Десятого арбитражного апелляционного суда от 30 ноября 2015 г. № 10АП-12400/2015 по делу № А41-33318/13 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

противоречить принципу добросовестности¹. То есть, если покупатель принял товар, но не оплатил его, а затем при взыскании задолженности и неустойки в суде заявил о незаключенности договора ввиду несогласования существенного условия о наименовании или количестве товара, то судом это будет расцениваться как недобросовестное поведение (попытка избежать ответственности за нарушение обязательств по оплате).

В судебной практике договоры поставки, в которых не согласовано условие о количестве товара, как правило, признаются незаключенными. Однако существуют и иные позиции судов, согласно одной из них договор может быть признан заключенным, если количество товара определено в накладных или актах приема-передачи, оформленных при его передаче. Так, ВАС РФ в одном из своих решений указал, что существенные условия договора поставки о наименовании товара и его количестве считаются согласованными, если они указаны в актах приема-передачи товара, содержащих ссылку на договор². Совсем недавно Верховный Суд РФ также указал, что условие количества товара согласовано и тогда, когда объем подлежащей поставке продукции согласовывался сторонами как в ежемесячно подписываемых дополнительных соглашениях, так и по факту оплаты истцом указанного ответчиком в счете на предварительную оплату товара количеством³.

При заключении договора стороны должны согласовать и такое важное условие, как условие о качестве товара. В противном случае, если данное условие не будет согласовано, покупатель рискует получить товар несоответствующего качества. Так, Верховный Суд РФ отказал истцу в передаче кассационной жалобы для рассмотрения судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда

¹ Постановление Десятого арбитражного апелляционного суда от 30 ноября 2015 г. № 10АП-12400/2015 по делу № А41-33318/13 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

² Постановление Президиума ВАС РФ от 31 января 2006 г. № 7876/05 по делу № А75-2400-Г/04 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

³ Определение Верховного Суда РФ от 05 октября 2015 г. № 307-Э05-12004 по делу № А13-14215/2014 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

РФ в связи с отсутствием надлежащих доказательств несоответствия товара по качеству условиям договора¹.

Особенно важным при заключении договора, как для покупателя, так и для поставщика, является согласование сроков исполнения обязательства. Говоря о сроках, необходимо помнить, что существуют сроки поставки товара и сроки действия договора.

Согласовывая сроки поставки необходимо:

1. определить срок поставки;
2. согласовать периоды поставки партий товара;
3. указывать, если это необходимо, на поставку товаров к строго определенному сроку;
4. согласовывать порядок досрочной поставки.

Срок поставки может быть определен конкретной календарной датой или периодом времени, например, в пределах навигации, в течение 15 дней после созревания урожая и т.д. в случае, когда сторонами предусмотрена поставка товаров в течение срока действия договора поставки отдельными партиями и сроки поставки отдельных партий в нем не определены, то товары должны поставляться равномерными партиями ежемесячно, если иное не вытекает из закона, иных правовых актов, существа обязательства или обычаев делового оборота. Кроме того, наряду с определением периодов поставки в договоре поставки может быть установлен график поставки товаров (декадный, суточный, часовой и т. п.).

В настоящее время, в связи с внесением изменений в гражданское законодательство, срок исполнения обязанности по поставке в случае, если срок сторонами не указан, составляет семь дней с момента предъявления покупателем соответствующего требования, если иной срок не установлен законом, иными правовыми актами, не вытекает из обычаев или существа обязательства. До момента предъявления требования поставщик может не исполнять обязанность по поставке

¹ Определение Верховного Суда РФ от 19 октября 2015 г. № 308-Э05-12623 по делу № А32-19859/2014 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

товара. вместе с тем, если по истечении разумного срока требование не предъявлено, поставщик вправе потребовать от покупателя принять товар.

По договору поставки не допускается досрочная поставка товаров без согласия покупателя. Если поставщик не получил согласия покупателя на досрочную поставку или досрочная поставка прямо запрещена договором, покупатель вправе не принимать товар. Если покупатель все же согласился с досрочной поставкой, она будет зачтена поставщику в счет следующего периода поставок.

Стороны могут упростить процедуру получения согласия покупателя на досрочную поставку и оформить такое согласие, включив в договор соответствующие условия. Однако в таком случае покупателю должна быть предоставлена возможность надлежащим образом подготовиться к приемке и (или) оплате товара. Поэтому одновременно с условием о согласии покупателя на досрочную поставку необходимо предусмотреть в договоре обязанность поставщика предварительно уведомлять покупателя о досрочной поставке (отгрузке) товара.

Не стоит забывать о том, что если покупатель принял товар, который был поставлен досрочно, без замечаний по ассортименту, качеству, количеству, а также сроку поставки, то обязанность по оплате товара возникает не позднее следующего дня после получения товара¹.

Срок поставки и срок действия договора явления не тождественные. Срок действия договора - это определенный сторонами момент, до которого действуют условия договора и исполняются предусмотренные в нем обязательства сторон. Например, в течение данного срока поставщик может поставить (допоставить) товар, а покупатель требовать его поставки. Если срок действия договора не согласован сторонами, но установлен срок поставки, то обязательство по допоставке товара может быть признано прекратившимся с наступлением срока поставки. В этом случае покупатель не сможет потребовать допоставки после того, как

¹ Постановление Арбитражного суда Северо-Западного округа от 11 сентября 2015 г. № Ф07-6483/2015 по делу № А56-2937/2015 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

обязательство по поставке должно было быть исполнено. Если стороны не указали, что обязательства прекращаются с окончанием срока действия договора, то в этом случае договор действует до определенного в нем момента окончания исполнения обязательств. Покупатель будет обязан оплатить поставленный до окончания срока действия договора товар и уплатить неустойку, если нарушен срок оплаты товара.

Важно при заключении договора и достичь согласия о цене, так как она является одним из важнейших условий договора поставки с экономической точки зрения, а также, на наш взгляд, относится к числу существенных условий данного договора. Для того чтобы цена не стала предметом споров поставщика и покупателя, ее необходимо зафиксировать в тексте договора.

Если условие о цене сторонами не согласовано, то цена будет определяться исходя из цены, обычно взимаемой за аналогичный товар при сравнимых обстоятельствах и при таких обстоятельствах велик риск продать товар дешевле, чем продавец рассчитывала на момент заключения договора, или покупатель будет обязан заплатить за товар больше, чем предполагал. И в том и в другом случае велик риск подрыва стабильности товарно-хозяйственных отношений.

Суды не имеют единой позиции по поводу того, считать ли цену существенным условием договора. Однако, на наш взгляд, это лишний раз доказывает, что цену в договоре необходимо согласовывать. Подобной позиции придерживался и Президиум ВАС РФ, который, рассуждая о существенности условия, указал о необходимости согласовывать по заявлению одной из сторон условия договора¹.

Исследование показало, что в договоре необходимо не только предусмотреть условие о цене, но и условие об изменении цены товара, которое будет предусматривать возможность увеличения или уменьшения цены на определенную сумму в течение всего периода действия договора.

¹ Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 25 февраля 2014 г. № 165 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

В период действия договора стороны могут изменить цену, заключив соответствующее соглашение. Кроме того, в договоре можно установить следующие способы изменения цены товара: автоматическое изменение при наступлении определенных условий или одностороннее изменение поставщиком. В случае, если условие об изменении или способ изменения цены товара не согласованы сторонами в соответствующих документах, то требования истца, в случае обращения в суд, требование о взыскании штрафа за поставку товара по не согласованной договором цене удовлетворено не будет¹.

Согласовав все существенные условия, а также иные, необходимые сторонам условия, они могут переходить к документальному оформлению договоренностей.

3 этап - выполнение требований о форме договора.

В соответствии с требованиями гражданского законодательства договор поставки должен составляться в письменной форме. Однако, несмотря на, казалось бы, простые правила, вопрос о том, что же следует считать соблюдением письменной формы договора поставки, окончательно не решен.

Современные предприниматели активно пользуются возможностями, которые предоставляют нам современные технологии. Они активно заключают договоры не только путем составления одного документа, подписанного сторонами, но и при помощи обмена документами посредством почтовой, телефонной, электронной или иной связи, позволяющей достоверно установить, что они исходят от стороны по договору. Суды положительно относятся к подобным способам заключения договора и в случае возникновения споров признают действия контрагентов по обмену факсимильными копиями, содержащими подписи сторон и скрепленными печатями в качестве юридических фактов, порождающих правоотношения по поставке. Так, суд пришел к выводу, что договор поставки технической продукции заключен посредством факсимильной связи в силу соглашения сторон, поскольку при заключении спорного договора они оговорили, что для ускорения согласований

¹ Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 13 мая 2015 г. № Ф04-18501/2015 по делу № А27-9730/2014 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

подписанные документы, переданные по факсу, считаются действительными и правомочными до получения их оригиналов¹.

Частичная оплата заказчиком также свидетельствует о сложившихся между сторонами гражданско-правовых отношениях по поставке продукции.

В соответствии с ГК РФ договор считается заключенным, если между сторонами достигнуто соглашение по всем его существенным условиям, о которых мы уже говорили выше. Как показывает практика, в процессе согласования условий договора у сторон могут возникать разногласия, которые традиционно оформляют протоколом, подписываемым сторонами. Если стороны по какой-либо причине не достигли согласия по спорным вопросам, то договор признается судом незаключенным. На это указал суд в одном из своих постановлений, где говорится, что организация-продавец подписала протокол разногласий, а покупатель документ не подписал. В установленном порядке возникшие разногласия по договору урегулированы так и не были. В результате договор признан незаключенным ввиду несогласования сторонами существенных условий, и покупатель получил отказ в удовлетворении требования о взыскании неустойки на основании положений этого договора².

Несогласование протокола разногласий в установленном порядке влечет определенные правовые последствия. В силу того, что конструкция договора поставки предусматривает существенность в том числе и тех условий, которые включаются в протокол разногласий, то несогласование сторонами любого из положений, включенных в протокол разногласий, является основанием для признания договора незаключенным.

Сторонам важно помнить, что протокол разногласий подписывается одновременно с договором и по правилам в договоре делается отметка о том, что он подписывается с протоколом разногласий (такая отметка ставится на последней

¹ Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 10 мая 2007 г. № Ф04-2412/2007 (33624-А45-10) [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

² Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 07 июня 2008 г. № А11-3081/2007-К1-5/178 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

странице подписываемого договора перед подписью стороны, представившей протокол разногласий). Практике известны случаи, когда согласование условий договора происходит не при помощи протокола разногласий, а при помощи составления и подписания дополнительных соглашений или приложений к договору. Это неверно, потому что приложения к договору представляют собой неотъемлемую его часть и не предполагают разногласий, а дополнительные соглашения оформляют только к подписанному (т.е. уже заключенному) договору¹.

Помимо обмена документами, письмами и т.п. ГК РФ позволяет лицу, получившему оферту, также выполнять в срок, установленный для ее акцепта, условия договора, указанные в оферте. Такие действия будут свидетельствовать о заключении сторонами сделки и именуется конклюдентными, что применимо и к отношениям по поставке. Об этом свидетельствует и судебная практика. так, суд, рассматривая дело, столкнулся с ситуацией, когда договор поставки путем составления одного документа сторонами сделки не заключался. вместо этого покупатель (являющийся истцом) направил в адрес продавца (ответчик) заявку на поставку кирпича, а продавец выставил счет, который покупателем был оплачен. в момент поставки покупатель обнаружил, что товар был поставлен в меньшем количестве, чем указано в заявке, что и стало причиной обращения в суд. в качестве доказательства истец предоставил счет-фактуру, платежное поручение, товарную накладную и акт об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей. В итоге суд, несмотря на отсутствие договора в письменной форме, признал договор поставки заключенным, так как поставка была произведена по количеству и в ассортименте согласно взаимной договоренности².

В последние годы, в связи с активным ростом числа заключаемых договоров поставки и порой не всегда грамотному подходу к заключению договора, обычный

¹ Деменкова Д.А. Протокол разногласий при заключении договора // Экономика. Предпринимательство. окружающая среда. – 2015. – № 61. – С. 44.

² Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа в Постановлении от 29 мая 2007 г. № А19-24825/06-14- 46-Ф02-3092/07 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

договор поставки практически трансформировался «рамочный» (беспредметный) договор и оброс огромным количеством сопутствующей документации: спецификациями, заявками, накладными и т.п., являющимися его неотъемлемой частью. Суды к такой «народной конструкции» относятся неоднозначно. Рассмотрим некоторые нюансы.

Исходя из анализа судебной практики, можно констатировать, что суды признают факт выставления продавцом счетов на оплату и их последующую оплату покупателем доказательством заключения между ними договора купли-продажи на условиях, оговоренных в каждом конкретном счете¹.

В свою очередь, заявки, направляемые покупателем, расцениваются судом как разовые сделки купли-продажи в том случае, когда происходит поставка товара иной марки и в ином количестве, чем указано в заявке, а накладная и квитанция в приеме груза не позволяют установить связь между поставкой по договору и фактически направленной заявкой².

А вот в отношении накладных, суды единой позиции не имеют и несколько по-иному судьи расценивают попытку их приобщения к договору поставки. Так, в одном случае договор между поставщиком и покупателем предусматривал, что наименование, количество, цена и ассортимент стройматериалов указываются в согласованных сторонами накладных, являющихся неотъемлемой частью договора. Признавая договор поставки заключенным, суд сослался на то, что в данном случае накладные в соответствии с условиями договора содержат наименование товара, ассортимент, количество и цену³. А вот ВАС РФ в сходной ситуации оказался не так лоялен и при рассмотрении одного из дел указал, что договор поставки надлежащим образом заключен не был, так как представленное платежное поручение о частичной оплате товара, поставленного по накладной, не может считаться доказательством

¹ Определение ВАС РФ от 19 марта 2008 г. № 3370/08 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

² Определение ВАС РФ от 15 января 2008 г. № 17523/0708 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

³ Постановление ФАС Северо-Западного округа от 21 февраля 2008 г. № А56-3971/2007 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

исполнения обязательств по спорному договору. При таких обстоятельствах продавцу было отказано во взыскании с покупателя долга по договору поставки¹.

Что касается спецификаций, то отношение судов к ним весьма положительно. Так, суд пришел к выводу, что поскольку в договоре, а именно в согласованной сторонами спецификации, которая является неотъемлемой частью договора, установлен порядок определения ассортимента, сроков и количества товаров, подлежащих поставке, товары, поставленные на основании подписанных обеими сторонами спецификаций, являются поставками в рамках договора². Эту позицию поддержал и Верховный суд РФ, указав в своем Определении, что суды пришли к правильному выводу о том, что количество и объем партии лома стороны договорились согласовывать в спецификациях к договору, что не противоречит гражданскому законодательству³.

А вот в отношении счет-фактур, так же как и в отношении накладных, мнения судей разделились. Можно выделить как минимум три позиции по этому вопросу.

Согласно первой суды рассматривают договор поставки, в котором количество товара устанавливается счетами-фактурами и расходными накладными, как разовые сделки купли-продажи⁴.

Согласно второй позиции, если оферта со всеми существенными условиями договора поставки товаров покупателем принята к исполнению путем приемки товаров по количеству, ассортименту и цене согласно счету-фактуре поставщика, то письменную форму договора поставки следует считать соблюденной⁵.

Согласно третьей позиции договор поставки хоть и не освобождает покупателя от оплаты фактически полученной продукции по товарным накладным и

¹ Определение ВАС РФ от 09 октября 2007 г. № 12240/07 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

² Постановление ФАС Северо-Западного округа от 15 января 2008 г. № А26-668/2007 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

³ Определение Верховного Суда РФ от 05 октября 2015 г. № 307-Э05-12004 по делу № А13-14215/2014 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

⁴ Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 15 мая 2007 г. № Ф04-2701/2007 (33883-А03-21) [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

⁵ Постановление ФАС Дальневосточного округа от 06 марта 2007 г. [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

счета-фактурам, но в силу ст. 432 ГК РФ не может считаться заключенным, так как он в нарушение статей 455, 506 ГК РФ не содержит существенного условия - не позволяет определить срок или сроки поставки производимых или закупаемых поставщиком товаров для покупателя¹.

Таким образом, стороны, выполняя требования о форме договора, не должны стремиться к максимальному ее упрощению и вести дела в рамках «рамочного» договора, а должны соблюдать требования законодательства с целью достижения максимальной защиты своих интересов в условиях нарушений положений договора контрагентами.

4 этап - подписание договора сторонами.

Итак, после того, как стороны выполняют три предыдущих пункта, они могут переходить к самому важному с формальной точки зрения этапу - подписанию договора. Многие считают подписание обычной формальностью, однако, практика показывает, что данный этап должен быть проведен особенно грамотно.

В случае, если лица подписывают договор реально (а не при помощи электронной подписи), то они должны помнить о том, что подпись ставится собственноручно либо надлежащим на то лицом. Так, суды указывают, что если истцом не представлено доказательств подписания договора поставки надлежащим лицом, то в удовлетворении исковых требований о взыскании задолженности по договору поставки будет отказано правомерно². Если же установлено, что подписи ставились надлежащим лицом, то требования удовлетворяются, поскольку из договора усматривается, что он был подписан ответчиком собственноручно, и, подписывая договор, ответчик был согласен с его условиями³.

Несколько сложнее обстоят дела, когда стороны согласовывают возможность подписания документов при помощи электронной подписи или факсимиле. Стороны

¹ Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 14 июня 2007 г. № Ф04-3729/2007(35086-А45-17 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

² Апелляционное определение новосибирского областного суда от 19 ноября 2013 г. по делу № 33-9141/2013 г. [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

³ Апелляционное определение Московского городского суда от 26 октября 2015 г. по делу № 33-36322/2015 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

имеют право договориться, что они признают юридическую силу за документами, подписываемыми аналогом собственноручной подписи (далее - АСП) (п. 2 ст. 160 ГК РФ). ГК РФ прямо относит факсимильное воспроизведение подписи (факсимиле) и электронную цифровую подпись к АСП, при этом оставляя перечень допустимых АСП открытым. Иными словами стороны договора сами вправе определить используемый ими АСП и порядок подписания договора таким АСП.

Для этого в самом тексте договора должно быть прямо предусмотрено, что стороны признают юридическую силу за документами, подписываемыми АСП. так, ВАС РФ в одном из своих определений указал, если судом не установлено, что сторонами заключались какие-либо письменные соглашения об использовании при совершении сделок, в том числе оформлении товарных накладных, факсимильного воспроизведения подписи, то такой договор поставки является незаключенным, так как в тексте договора отсутствует специально оговоренное условие о возможности использования АСП¹.

Если стороны приняли решение о подписании документов при помощи АСП, то специалисты рекомендуют всю корреспонденцию (входящую и исходящую), включая сам договор и связанную с ним переписку, сохранять на почтовых серверах². Сохранение всей переписки на почтовых серверах будет являться в случае возникновения судебного разбирательства доказательством того, что направленный исполнителем (продавцом) договор (оферта) и полученный им акцепт договора от заказчика (покупателя) исходили действительно от сторон электронной сделки. В соответствии с законом в договоры и иную необходимую документацию можно добавлять факсимиле и при последующей печати указанных документов на бумажный носитель там будет отображаться копия собственноручной подписи. В ряде случаев налоговым органам, банкам и т.п. достаточно обычной копии

¹ Определение ВАС РФ №653/08 от 07 февраля 2008 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

² Савельев А.И. Электронная коммерция в России без ЭЦП: иллюзия или реальность? // Вестник гражданского права. – 2013. – № 3. – С. 43.

документа, т.е. и необязательно обращать их внимание на то, что договор заключен в электронной форме и подписан аналогом собственноручной подписи¹.

По общему правилу договоры поставки не требуют нотариального удостоверения, поэтому подписание договора является заключительной стадией заключения договора поставки, после которой стороны переходят к его исполнению. В то же время стороны по договору могут предусмотреть, что договор между ними будет нотариально удостоверен, хотя никаких дополнительных гарантий нотариальное удостоверение сделки обычно не дает. В подобном случае несоблюдение нотариальной формы повлечет уже недействительность сделки (ее ничтожность).

Однако, стороны не должны забывать о том, что в соответствии с новой редакцией ст. 432 ГК РФ, вступившей в силу с 1 июня 2015 года, сторона, которая полностью или частично приняла исполнение по договору либо другим образом подтвердила его действие, не вправе требовать признания договора незаключенным, если заявление такого требования с учетом конкретных обстоятельств будет противоречить принципу добросовестности.

Несмотря на широкое распространение договора поставки в хозяйственном обороте, число ошибок при его составлении и исполнении остается значительным. Судебная практика изобилует существенным числом примеров, подтверждающих актуальность заявленной проблематики. Процесс заключения договора включает в себя несколько взаимосвязанных действий и невыполнение хотя бы одного из них может привести к тому, что договор может быть признан незаключенным.

¹ Летута Т.В. Договор, заключенный посредством сети Интернет, как основание возникновения гражданских прав и обязанностей // Известия Юго-Западного государственного университета. серия: История и право. – 2013. – № 1. – С. 111.

2.2. Ненадлежащее исполнение договорных обязательств по поставке, как частая причина обращения в судебные органы

Нарушение договора поставки нередко встречается на практике, поэтому необходимо знать специфику гражданско-правовой ответственности за нарушение такого рода договоров и ее реализацию в правоприменительной практике.

На практике возникают проблемы в случае восполнения недопоставки товаров. Суть спора заключается в том, какая мера ответственности подлежит применению в случае недопоставки предварительно оплаченного товара.

Поскольку при отсутствии соответствующего правового регулирования при разрешении споров, связанных с договором поставки, необходимо применять нормы гражданского законодательства о договоре купли-продажи, следовательно, в этом случае необходимо руководствоваться п. 4 ст. 487 ГК РФ. В соответствии с указанной нормой в случае, когда продавец не исполняет обязанность по передаче предварительно оплаченного товара и иное не предусмотрено договором купли-продажи, на сумму предварительной оплаты подлежат уплате проценты в соответствии со ст. 395 ГК РФ. Вывод суда о применении при разрешении этого спора только ст. 511 ГК РФ (восполнение недопоставки товаров) Президиум признал ошибочным, поскольку из содержания и смысла ст. ст. 487 и 511 ГК РФ не следует, что указанные нормы носят взаимоисключающий характер¹.

В соответствии с ГК РФ восполнение недопоставки в следующих периодах возможно только в пределах срока действия договора. Таким образом, если действие договора прекращено вследствие истечения его срока, поставщик не может быть принужден к исполнению обязанности в натуре.

В отношении условия договора об уплате пеней за недопоставку, которые должны уплачиваться вплоть до момента поставки товара, необходимо учитывать следующее. Неустойка (пени, штраф) - это способ обеспечения исполнения

¹ Постановление Президиума ВАС РФ от 08.11.2005 N 8233/05 по делу N А40-35329/04-45-327 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

обязательства. Поэтому отсутствующее обязательство не может обеспечиваться неустойкой. Поскольку после истечения срока действия договора обязанности по допоставке уже не было, уплата неустойки за неисполнение этого обязательства противоречит законодательству.

Поставщик может быть освобожден от ответственности в случае, например, демонтажа предмета поставки. Его осуществление без согласия поставщика - нарушение договора, а не основание для освобождения поставщика от ответственности.

Покупатель предъявил к поставщику требование о возврате уплаченной денежной суммы, поскольку оборудование было поставлено ненадлежащего качества.

Ответчик, считая позицию истца необоснованной, указывал на то, что в нарушение условий договора поставки покупатель без участия представителя поставщика произвел демонтаж оборудования, что освобождает ответчика от гарантийных обязательств.

Гражданский кодекс РФ не предусматривают право сторон устанавливать дополнительные основания (в данном случае - демонтаж оборудования без участия представителя поставщика) для освобождения поставщика товара от ответственности за недостатки, обнаруженные покупателем в период гарантийного срока. Демонтаж оборудования без участия представителя поставщика является нарушением договора поставки и влечет возложение обязанностей на доказывание возникновения недостатков на покупателя.

Посчитав недоказанным факт поставки некачественного товара и, соответственно, необоснованными требования покупателя об уменьшении покупной цены, суд исходил из того, что покупатель нарушил условие договора о сроках предъявления претензий к поставщику. Как следует из ст. 475 ГК РФ, покупатель обязан известить продавца о нарушении условий договора о качестве в срок, предусмотренный законом или договором. В срок, согласованный в договоре поставки, поставщик претензии не предъявил.

Суд также учел, что покупатель препятствовал в проведении экспертных мероприятий относительно проверки качества товара¹.

Согласно п. 1 ст. 510 ГК РФ доставка товаров осуществляется поставщиком путем их отгрузки транспортом, предусмотренным договором поставки, и на определенных в договоре условиях.

Под недопоставкой товаров судебная практика понимает случаи, когда:

- 1) поставщик не поставил предусмотренное договором поставки количество товаров в установленный срок;
- 2) имеются расхождения между фактическим количеством поставленной продукции и количеством, указанным в товарных документах.

К отношениям по доставке товара применяются положения о договоре поставки, если стороны не заключили отдельный договор транспортной экспедиции. Положения же о договоре поставки не предусматривают право покупателя требовать уменьшения стоимости доставки в случае недопоставки товара².

Кроме того, из вопроса следует, что стоимость доставки товаров является постоянной, то есть не зависит от объема поставляемых товаров. Пунктом 1 ст. 511 ГК РФ установлено, что поставщик, допустивший недопоставку товаров в отдельном периоде, обязан восполнить недопоставленное количество товаров в следующем периоде (периодах) в пределах срока действия договора поставки, если иное не предусмотрено договором.

Помимо передачи товара покупателю у поставщика есть еще ряд обязанностей. По общему правилу п. 2 ст. 456 ГК РФ продавец одновременно с передачей вещи должен передать покупателю относящиеся к ней документы (технический паспорт, сертификат качества, инструкцию по эксплуатации и т.п.). Передача товара без необходимых документов является ненадлежащим исполнением продавцом обязанности по договору.

¹ Постановление ФАС Поволжского округа от 09.03.2010 по делу N А49-6522/2009 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

² Иванов Н.В. Ответственность за нарушение обязательств по договору поставки в гражданском праве // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6. – С. 19.

Поскольку в ГК РФ не перечислены документы, которые должны быть переданы вместе с товаром, возникают споры о том, какие именно документы необходимо передать покупателю. Судебная практика исходит из того, что вместе с товаром нужно передавать только те документы, без которых его использование невозможно¹.

Важное значение в поставочных отношениях приобретает регулирование порядка восполнения недопоставки товаров. Поставщик, допустивший недопоставку в отдельном периоде, обязан восполнить недопоставленное количество товаров в следующем периоде (периодах) в пределах срока действия договора, если иное не будет предусмотрено договором (ст. 511 ГК РФ).

Если покупатель заинтересован в том, чтобы поставщик во всех случаях поставил ему товар, предусмотренный в договоре, необходимо, чтобы в договоре поставки содержалось условие о том, что поставщик обязан восполнить недопоставленное количество товара и по истечении срока действия договора. Данное правило не распространяется на обязанность покупателя оплатить товар.

Еще одной обязанностью является обязанность, в соответствии со ст. 481 ГК РФ, продавца передать покупателю товар в таре или упаковке. Исключение составляют товары, которые по своему характеру не требуют затаривания. От затаривания и (или) упаковки, как правило, освобождаются также товары, отгружаемые покупателю в контейнерах.

Определенные особенности, по сравнению с общими положениями, регулирующими договор купли-продажи, предусмотрены законодательством в отношении обязанностей поставщика по поставке покупателю товаров в ассортименте, предусмотренном договором, с соблюдением требований к качеству и комплектности товаров.

Специальные правила, касающиеся ассортимента поставляемых товаров, регулируют лишь отношения сторон, складывающиеся при поставке товаров

¹ Постановление ФАС Дальневосточного округа от 27.02.2010 N Ф03-720/2010 по делу N А51-10279/2009 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

отдельными партиями в течение всего срока действия договора в случае недопоставки товаров отдельной позиции ассортимента в каком-либо отдельном периоде поставки. В подобных ситуациях поставка товаров одного наименования в большем количестве, чем предусмотрено договором, не может засчитываться в покрытие недопоставки товаров другого наименования, входящих в тот же ассортимент, и подлежит исполнению поставщиком, если только такая поставка не произведена с предварительного письменного согласия покупателя. Ассортимент товаров, недопоставка которых подлежит исполнению, определяется по соглашению сторон, а при отсутствии такового - в ассортименте, установленном для того периода, в котором допущена недопоставка¹. Это сказано в ст. 512 ГК РФ.

Последствия поставки товаров ненадлежащего качества в общем виде урегулированы ст. 518 ГК РФ. Их существенное отличие от общих правил о купле-продаже заключается в том, что требования, основанные на поставке недоброкачественных товаров, могут быть заявлены поставщику не только покупателем, но и получателем, то есть лицом, которому покупатель предоставил право получения товара. Эти требования закреплены в ст. 475 ГК РФ за исключением случая, когда поставщик, получивший уведомление покупателя о недостатках поставленных товаров, без промедления заменит их товарами надлежащего качества.

Пункт 2 ст. 518 ГК РФ предусматривает случаи, когда поставщик обязан заменить товар по требованию покупателя независимо от недостатков, когда покупателю (получателю) этот товар, в свою очередь, был возвращен потребителем. Поставщик обязан выполнить требование покупателя в натуре в разумный срок. Замена товаров не освобождает поставщика от возмещения убытков, понесенных покупателем.

Кроме того, покупатель обязан вернуть поставщику многооборотную тару и средства пакетирования (п. 1 ст. 517 ГК РФ). Эта норма носит диспозитивный

¹ Гусельникова О.В. Проблемы квалификации договора поставки // Актуальные проблемы права, экономики и управления. – 2015. – № 11. – С. 136.

характер. Поэтому в зависимости от местонахождения покупателя (район Крайнего Севера, например) договором может быть предусмотрено, что такая тара возврату не подлежит. Срок и порядок возврата устанавливаются законом, иными правовыми актами или договором.

Вся иная тара и упаковка подлежат возврату поставщику, если это предусмотрено договором.

Если произведена поставка товаров ненадлежащего качества, с недостатками, которые не могут быть устранены в приемлемый для покупателя срок, наблюдалось неоднократное нарушение сроков поставки товаров, эти факты считаются существенным нарушением договора со стороны поставщика, что может повлечь односторонний отказ от исполнения договора. В абзаце 4 п. 2 ст. 450 ГК РФ говорится, что существенным признается нарушение договора одной из сторон, которое влечет для другой стороны такой ущерб, что она в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать при заключении договора.

Договор поставки характеризуется в первую очередь тем, что и поставщиком, и покупателем выступают профессиональные участники торгового оборота. Соответственно стороны договора поставки имеют право согласовать условия, при которых допускается односторонний отказ или изменение договора. Кроме того, договор поставки довольно часто заключается на длительный срок, в силу чего между сторонами возникают отношения, досрочное прекращение или изменение которых может повлечь для сторон существенные убытки¹.

Согласно п. 1 ст. 523 ГК РФ односторонний отказ от исполнения договора поставки (полностью или частично) или одностороннее его изменение допускаются в случае существенного нарушения договора одной из сторон. При этом делается ссылка на абз. 4 п. 2 ст. 450, по которому существенным признается нарушение договора одной из сторон, которое влечет для другой стороны такой ущерб, что она

¹ Мержоева З.С. Правовая природа договора поставки // *Фундаментальные и прикладные исследования: проблемы и результаты.* – 2016. – № 26-2. – С. 141.

в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать при заключении договора.

Наряду с этим в пп. 2 и 3 ст. 523 определены случаи, когда нарушение договора предполагается существенным, во-первых, продавцом: поставка товаров ненадлежащего качества с недостатками, которые не могут быть устранены в приемлемый для покупателя срок; неоднократное нарушение сроков поставки товаров; и во-вторых, покупателем: неоднократное нарушение сроков оплаты товаров; неоднократная невыборка товаров.

Имеют ли стороны право в одностороннем порядке отказаться от исполнения договора при иных существенных нарушениях?

Ряд авторов придерживаются позиции, что рассматриваемая норма устанавливает исчерпывающий перечень нарушений, которые признаются существенными. Так, А. Гаврилова полагает, что в противном случае не возникла бы необходимость их закрепления в п. 2 и п. 3 ст. 523 ГК РФ¹.

Данный подход отражен и в некоторых решениях арбитражных судов² С таким выводом сложно согласиться, поскольку п. 1 ст. 523 отсылает к абз. 4 п. 2 ст. 450, где содержится дефиниция понятия «существенное нарушение», которое значительно шире случаев, установленных в п. 1 ст. 523.

Некоторые специалисты, например С. Соменков, также считают, что любое существенное нарушение является основанием одностороннего отказа от исполнения договора поставки, а пп. 2 и 3 ст. 523 ГК РФ устанавливают лишь примерный перечень нарушений³.

Итак, получается, что существенными могут быть признаны и иные случаи, не включенные в пп. 2 и 3 ст. 523, но подпадающие под критерии, установленные в абз. 4 п. 2 ст. 450 Кодекса.

¹ Гаврилова А. М. Договор поставки в условиях рыночной экономики: Дисс. ... канд. юрид. наук. – Саратов, 2001. – С. 143.

² Постановление ФАС Московского округа от 18, 25 января 2006 года по делу № КГ-А40/13679-05. [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

³ Соменков С. А. Расторжение договора в гражданском обороте: теория и практика. – М.: МЗ-Пресс, 2015. – С. 137.

ФАС Московского округа в своем постановлении указал: «В соответствии с п. 1 ст. 523 ГК РФ односторонний отказ от исполнения договора поставки (полностью или частично) или одностороннее его изменение допускаются в случае существенного нарушения договора одной из сторон (абз. 4 п. 2 ст. 450 ГК РФ). Указанная норма является отсылочной, что свидетельствует о том, что перечень случаев существенного нарушения договора поставки его сторонами, данный в пп. 2 и 3 ст. 523 ГК РФ, не является исчерпывающим»¹.

Нельзя поддержать авторов, которые, ссылаясь на принцип свободы договора, утверждают: поскольку ГК РФ предоставил сторонам право решать, какие из условий договора они рассматривают в качестве существенных (п. 1 ст. 432), при нарушении таких условий договора возникает право на односторонний отказ от исполнения. Дело в том, что не любое нарушение существенного условия может подпадать под критерии, указанные в абз. 4 п. 2 ст. 450 ГК РФ. Следовательно, если такое нарушение не соответствует абз. 4 п. 2 ст. 450, то и применение п. 1 ст. 523 становится невозможным.

Пленум ВАС РФ в п. 21 постановления от 22 октября 1997 года № 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки»², разъясняя вопрос об отказе от исполнения договора поставки согласно ст. 509 и 515 ГК РФ, отметил: когда по условиям договора передача товара осуществляется отдельными партиями, отказ от его исполнения по основаниям, предусмотренным ст. 509 и 515 ГК РФ, влечет расторжение обязательства в целом, если иное не было заявлено в отказе. При этом соответствующая сторона вправе требовать возмещения убытков, вызванных изменением или расторжением договора, только если допущенное контрагентом нарушение является существенным (п. 2 ст. 450, пп. 2 и 3 ст. 523 Кодекса).

¹ Постановление ФАС Московского округа от 28 января 2009 года № КГ-А40/11736-08 по делу № А40-24723/08-22-172 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

² Постановление Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 N 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением Положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки» // Вестник ВАС РФ. – 1998. – N 3.

Следует согласиться с мнением Е. Оболонковой, которая полагает, что суть постановления Пленума ВАС РФ № 18 состоит в том, что, хотя в ст. 523 и приведен перечень существенных нарушений договора поставки, это не лишает стороны договора возможности ссылаться на существенность нарушения и в других случаях, если такое нарушение соответствует признакам, установленным законом¹.

Как верно отметила Н. Клейн, при наличии в ГК РФ ряда норм, предоставляющих каждой из сторон право – вследствие того или иного нарушения договора – односторонне отказаться от его исполнения, можно полагать, что перечень существенных нарушений, упомянутых в ст. 523 ГК РФ и предоставляющих право на односторонний отказ, не является исчерпывающим².

Так, нормы ст. 523 Кодекса не исключают применения к договору поставки общих положений о договоре купли-продажи: например, при существенном нарушении требований к качеству товара, об обнаружении неустранимых недостатков, недостатков, которые не могут быть устранены без несоразмерных расходов или затрат времени, или выявляются неоднократно, либо проявляются вновь после их устранения, и других подобных недостатков (п. 2 ст. 475) покупатель вправе отказаться от исполнения договора; при передаче товара в меньшем, чем обусловлено договором, количестве (ст. 466); нарушении ассортимента (ст. 468); нарушении комплектности (ст. 480) и т. д.

Итак, установление случаев существенных нарушений для договора поставки в ст. 523 не исключает применения к таким нарушениям критериев, указанных в абз. 4 п. 2 ст. 450 ГК РФ. Для чего же потребовалось включить в ст. 523 исследуемые положения? Полагаю, ответ содержится в пп. 2 и 3 этой статьи, где сказано, что нарушения «предполагаются» существенными. Это означает следующее: если по общему правилу существенный характер нарушения договора доказывается потерпевшей стороной договора, то в рамках ст. 523 отсутствие существенного нарушения должен доказать нарушитель договора.

¹ Оболонкова Е. В. Односторонний отказ от исполнения обязательства: Научно-практическое исследование. – М.: Волтере Клувер, 2012. – С. 65.

² Клейн Н.И. Организация договорно-хозяйственных связей. – М., 2013. – С. 9.

Как считает А. Карапетов: «Трудно сказать, закладывал ли законодатель такой смысл в данные нормы. Но очевидно, что такое их толкование, видимо, самое безвредное»¹.

Таким образом, перечень существенных нарушений, закрепленный в пп. 2 и 3 ст. 523 ГК РФ, не является исчерпывающим, поскольку в законе нельзя предусмотреть все варианты нарушения договора; использование права на односторонний отказ от исполнения договора допускается только при существенном нарушении договора, которое отвечает критериям, указанным в абз. 4 п. 2 ст. 450 ГК РФ.

Как показывает практика, вопреки императивной норме (п. 1 ст. 523 ГК РФ) широкое распространение получило наделение сторон или конкретной стороны правом на односторонний отказ от исполнения договора независимо от наличия факта нарушения каких-либо условий договора, то есть безусловным правом в любое время отказаться от исполнения договора (например, по аналогии со ст. 782 ГК РФ для договоров возмездного оказания услуг при условии оплаты исполнителю фактически понесенных им расходов и соответственно полного возмещения заказчику убытков). Обоснованием такого положения в договоре поставки служит ссылка на принцип свободы договора (в частности, на ст. 421 во взаимосвязи со ст. 310 и п. 3 ст. 450 ГК РФ).

В контракте между нидерландской компанией «Hermes International C.V.» (далее - компания) и российским ОАО «Пивоваренная компания «Балтика» (далее - ОАО) было предусмотрено, что контракт может быть досрочно расторгнут по требованию любой стороны в одностороннем порядке, о чем должно быть составлено письменное уведомление, подписанное уполномоченными на то лицами. Таким правом воспользовалось ОАО, которое в одностороннем порядке отказалось от исполнения контракта, при этом, как потом было установлено судом, компания существенных условий контракта не нарушала.

¹ Карапетов А. Г. Расторжение нарушенного договора в российском и зарубежном праве. – М.: Статут, 2007. – С. 385.

Первая и апелляционная инстанции признали правомерность указанных условий. Кассационная инстанция решение первой инстанции и постановление апелляционного суда отменила, поскольку из п. 1 ст. 523 ГК РФ следует, что односторонний отказ от исполнения договора поставки допускается в случае существенного нарушения его условий одной из сторон; условие договора, предусматривающее возможность одностороннего отказа от его исполнения безотносительно к каким-либо нарушениям условий этого договора другой стороной, является недействительным, и признала условие об одностороннем отказе ОАО от его исполнения недействительным¹.

Не вызывает сомнений позиция вышестоящих судебных инстанций о не действительности условия договора, предусматривающего отказ от его исполнения безотносительно к каким-либо нарушениям. Однако условие договора поставки, устанавливающее право на односторонний отказ от исполнения при существенном нарушении условий договора поставки, вполне допустимо (п. 1 ст. 523 ГК РФ).

Норма п. 2 ст. 450 ГК РФ, к которому отсылает п. 1 ст. 523, гласит, что по требованию одной из сторон договор может быть изменен или расторгнут по решению суда только: 1) при существенном нарушении договора другой стороной; 2) в иных случаях, предусмотренных ГК РФ, другими законами или договором.

Как отмечает А. Егорова, ссылка на п. 2 ст. 450 свидетельствует о том, что к регулированию вопросов, связанных с изменением или расторжением договора поставки, следует применять не процедуру одностороннего отказа от исполнения договора, которая является неюрисдикционной, а юрисдикционный механизм изменения или расторжения договора при существенном нарушении его условий².

Приведенная А. Егоровой аргументация, безусловно, была бы убедительной, если бы не одно обстоятельство: п. 1 ст. 523 отсылает не просто к п. 2 ст. 450, а именно к абз. 4 этого пункта, где раскрывается понятие «существенное нарушение».

¹ Постановление ФАС Северо-Западного округа от 17 апреля 2008 года по делу № А56-32099/2006 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

² Егорова М. А. Односторонний отказ от исполнения гражданско-правового договора. – М.: Статут, 2008. – С. 89.

Так, в определении ВАС РФ указано, что ссылка заявителя на нарушение судом п. 2 ст. 450 ГК РФ подлежит отклонению, поскольку основана на неправильном толковании норм права; односторонний отказ от исполнения договора производится без обращения в суд¹.

Следовательно, односторонний отказ от исполнения договора производится только во внесудебном порядке, он может быть обжалован в суде.

Некоторые авторы свое несогласие с положением п. 21 постановления Пленума ВАС РФ от 22 октября 1997 года № 18, где сказано, что, когда по условиям договора передача товара осуществляется отдельными партиями, отказ от его исполнения по основаниям, предусмотренным ст. 509 и 515 ГК РФ, влечет расторжение обязательства в целом, если иное не было заявлено в самом отказе; при этом соответствующая сторона вправе требовать возмещения убытков, вызванных изменением или расторжением договора, только если допущенное контрагентом нарушение является существенным (п. 2 ст. 450, пп. 2 и 3 ст. 523 Кодекса), аргументируют следующим. Отказ поставщика от исполнения договора, указанный в ст. 509 и 515 ГК РФ, возможен только в отношении конкретной партии товара, а не договора в целом. В противном случае отказ от исполнения договора в целом нарушал бы стабильность договорных отношений².

Данная позиция вызывает сомнение, поскольку она не учитывает, что п. 1 ст. 523 предусматривает как полный, так и частичный отказ от исполнения договора. При этом выбор между полным или частичным отказом принадлежит потерпевшей стороне, если нарушение (однократная невыборка товара, непредставление отгрузочной разрядки в установленный срок) отвечает критериям, определенным абз. 4 п. 2 ст. 450, потерпевшая сторона может воспользоваться п. 1 ст. 523. Что же касается «неоднократной невыборки товаров» (п. 3 ст. 523), то не следует пренебрегать значением слова «предполагается», которое и перекладывает

¹ Определение ВАС РФ от 14 сентября 2009 года № 11925/09 по делу № А32-15416/2008-69-207 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

² Иванов Н.В. Ответственность за нарушение обязательств по договору поставки в гражданском праве // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6. – С. 17.

обязанность доказывания отсутствия существенного нарушения на нарушителя договора.

Итак, потерпевшая сторона с учетом принципа стабильности договорных отношений наделена правом выбора между полным и частичным отказом от исполнения договора, в том числе согласно ст. 509 и 515 ГК РФ.

В силу п. 4 ст. 523 договор поставки 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 либо не определен соглашением сторон. Сторона договора поставки, чтобы воспользоваться правом на односторонний отказ, обязана уведомить об этом другую сторону. Как показывает практика, данную норму по аналогии применяют и к иным видам договоров, если законом не предусмотрен иной порядок одностороннего отказа от исполнения договора. Представляется нелогичным отсутствие сходной нормы в главе 29 ГК РФ, где ей, казалось бы, самое место.

2.3. Споры об объёме ответственности по договору поставки

В современных условиях регулирование хозяйственных взаимоотношений формируется в рамках договорных условия. Одним из видов договоров имеющих место быть в рамках коммерческой деятельности, является договор поставки. Сам договор поставки выступает элементом регулирующим гражданско-правовые отношения хозяйственных взаимоотношений.

В рамках действующего законодательства наступление ответственности по договору поставки предусматривается две ключевые формы ответственности, выражаемые в виде штрафов или компенсационных санкций.

Стоит сказать, что компенсационные санкции реализуют все формы ответственности по договору поставки, а не лишь взыскание убытков, т.к. неустойка

и процент за использование чужими денежными средствами используются как способы восстановления потерь должника.

Штрафная функция ответственности по договору поставки так же реализует все формы ответственности, включая убытки. Сущность взыскания убытков выражается в восстановлении прав кредитора, при этом по отношению к должнику взыскание убытков выражается в наступлении неблагоприятных последствий¹.

Исключительным аспектом применения лишь штрафной функции является наступление любого из видов неустойки предусмотренной ст. 394 ГК РФ.

Стоит отметить, что с учетом доминирования договорного способа регулирования взаимоотношений между покупателем и продавцом по вопросу поставки сформировался необходимый институт правового устранения многочисленных законных неустоек, возникающих в рамках неисполнения или не надлежащего исполнения обязательств по поставке товаров (работ, услуг).

Так в случае если по договору поставки установлена неустойка за просрочку, неисполнение денежных обязательств или иные аспекты неисполнения поставщиком обязательств в рамках решения вопроса в судебном порядке стоит обратить внимание на судебную практику регулирующие данные аспекты.

Итак, в рамках вопроса неисполнения поставщиком обязательств по поставке товаров покупателю, либо в случае просрочки в исполнении обязательств по договору поставки наступает ответственность в форме возмещения убытков или взыскания неустойки (если таковая предусмотрена законом или договором).

Так согласно ст. 330 ГК РФ неустойкой (штрафом, пеней) признается определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства, в частности в случае просрочки исполнения.

При этом стоит сказать, что в практики имеет место быть ситуации, при которых неустойка не может быть соизмерима последствиям нанесенных в рамках

¹ Мержоева З.С. Особенности ответственности по договору поставки // Законность и правопорядок в современном обществе. – 2016. – № 31. – С. 46.

нарушения обязательств. В рамках такого рода ситуаций, в рамках ст. 333 ГК РФ, судебным решением неустойка может быть уменьшена.

Определение критериев для установления порога несоизмеримости подлежащего уплате штрафа в рамках нарушения обязательств в каждом конкретном случае могут быть такого рода аспекты, как: чрезмерно высокий процент неустойки, значительное превышение суммы неустойки над суммой возможных убытков, вызванных нарушением обязательства, длительность неисполнения обязательства и другие обстоятельства. При этом суд оценивает возможность снижения неустойки с учетом конкретных обстоятельств дела¹.

Определенная законом или договором поставки неустойка за недопоставку или просрочку поставки товаров взыскивается с поставщика до фактического исполнения обязательства в границах его обязанности покрыть недопоставленное количество товаров в последующих периодах поставки, если прочий порядок уплаты неустойки не установлен законом или договором (ст. 521 ГК РФ). В предоставленной норме воспроизводится принцип суммирования, согласно которому обязательство поставки в всяком периоде складывается из двух обязательств: первое относится к данному периоду, второе - к предыдущему (восполнение недопоставленного). При этом платеж поставщиком неустойки за невыполнение обязанности по передаче товаров в установленный договором срок не освобождает от обязанности восполнить недопоставленное количество товаров в натуре в следующем периоде либо в иные сроки, предусмотренные договором (ст. 511 ГК РФ).

В этом случае неустойка со стоимости недопоставленных в предыдущем периоде товаров взыскивается вторично, если они не переданы покупателю, так как количество товаров, не переданное покупателю в предыдущем периоде, прибавляется к товару, который должен быть передан в следующем периоде поставки, и с этого количества при невыполнении обязательства начисляется

¹ Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 18.11.2011 по делу N А70-3896/2011. [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

неустойка. Стороны вправе предусмотреть в договоре и иной порядок применения неустойки. Кроме того, изложенный порядок исчисления неустойки применяется в случае, если стороны предусмотрели в договоре неустойку за недопоставку или просрочку поставки и ее размер (договорная неустойка), либо обязанность уплаты неустойки и ее размер определены законом или иными правовыми актами (законная неустойка).

При применении статьи 521 ГК РФ следует также учитывать разъяснения, содержащиеся в постановлении Пленума ВАС РФ № 18:

- при взыскании неустойки поставщик не признается просрочившим в случаях, когда он поставил товары ненадлежащего качества или некомплектные, однако покупатель не заявил требование об их замене, устранении силами поставщика недостатков либо доукомплектования, и товары не приняты покупателем на ответственное хранение (п. 10 постановления);

- порядок исчисления неустойки, предусмотренный статьей 521 ГК РФ касается договоров поставки товара к определенному сроку, только если восполнение недопоставки имело место с согласия покупателя, но было произведено не в полном объеме. В остальных случаях неустойка взыскивается однократно за период, в котором происходила недопоставка (п. 11 постановления).

К еще одной особенностью ответственности можно назвать исчисление убытков при расторжении договора поставки. Прежде всего, необходимо отметить, что, если основанием для изменения или расторжения договора послужило существенное нарушение договора одной из сторон, другая сторона (поставщик или покупатель) вправе требовать возмещения убытков, причиненных изменением или расторжением договора (п. 5 ст. 453 ГК РФ).

Существо правил об исчислении убытков при расторжении договора поставки заключается в том, что если в разумный срок после расторжения договора вследствие нарушения обязательства контрагентом добросовестная сторона покупает товары у другого продавца по более высокой цене (покупатель), либо продает их по более низкой цене (поставщик), чем было предусмотрено договором,

она вправе потребовать от контрагента, нарушившего обязательство, возмещение убытков в виде разницы между ценой, установленной в договоре и ценой по совершенной взамен сделке (конкретные убытки)¹.

Так, ОАО «Тагмет» был предъявлен иск к ЗАО «Инжиниринговая компания» Уралпром о взыскании убытков, понесенных ОАО «Тагмет» в связи с расторжением договора на поставку оборудования и необходимостью заключения договора на его поставку с третьим лицом - ООО «Энергомаш- Атоммаш» по более высокой цене.

В результате исследования фактических обстоятельств дела судом установлено, что договор поставки был расторгнут по соглашению сторон. С учетом части 1 статьи 450 Гражданского кодекса Российской Федерации суд пришел к выводу, что соглашение о прекращении договорных обязательств достигнуто между сторонами 14.04.2006. Новый договор на поставку оборудования заключен истцом с третьим лицом 10.04.2006, то есть, в период действия ранее заключенного договора.

При указанных обстоятельствах, руководствуясь частью 1 статьи 524 Гражданского кодекса Российской Федерации, суд признал предъявленное ОАО «Тагмет» требование о взыскании убытков по указанному им основанию не подлежащим удовлетворению².

Вместе с тем возможна и иная ситуация, когда сделка взамен расторгнутого договора вообще не совершалась. Сторона, права которой нарушены, вправе потребовать возмещения указанных убытков. В этом случае за основу расчета убытков могут быть положены цены, обычно взимавшиеся при сравнимых обстоятельствах за аналогичный товар в месте, где должна была быть осуществлена передача товара, либо в другом месте, которое может служить разумной заменой с учетом разницы в расходах по транспортировке товара (абстрактные убытки).

Примечательно, что в принципах международных коммерческих договоров аналогичные положения о конкретных и арбитражных убытках приобретают

¹ Камалиева Г.Т. Гражданско-правовое регулирование договора поставки с торговыми сетями // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2015. – № 5. – С. 46.

² Определение ВАС России от 08.11.2007 г. N 14446/07 по делу N А60- 30796/06-С7 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

всеобщий, применительно к любым видам договорных обязательств характер¹. Например, право кредитора на возмещение абстрактных убытков закреплено в статье 746 Принципов.

Заметим, что в Гражданском кодексе Российской Федерации нет аналогичных норм ни в общих положениях об обязательствах, ни в общих положениях о договоре. В литературе высказано мнение, что место подобной норме - в главе 25 ГК РФ, где речь идет об ответственности за нарушение обязательств, либо в статье 453 ГК РФ, регулирующей последствия расторжения всякого гражданско-правового договора².

Вместе с тем и по действующему гражданскому законодательству имеется принципиальная возможность применять правила статьи 524 ГК РФ и к иным видам договорных обязательств, связанных с предпринимательской деятельностью. В данном случае может иметь место аналогия закона.

Таким образом, установленная договором и законом ответственность, как показывает практика, способствует стремлению сторон к надлежащему исполнению принятых на себя обязательств. Однако традиционным для нашей практики является то, что применению мер ответственности за нарушение (неисполнение или ненадлежащее исполнение) договорных обязательств по поставке, предшествуют хозяйственные споры, т.к. никогда нельзя исключить возможность наступления неблагоприятных последствий из-за нарушения договора поставки и возникновения различных разногласий и споров, довольно частых при исполнении договора поставки, между контрагентами, из-за неодинакового толкования его условий или недобросовестного исполнения взаимных обязательств.

Не разрешенные в договорном порядке споры, рассматриваются в рамках гражданского судопроизводства, где тоже в свою очередь невозможно предусмотреть применительно к каждому конкретному делу размеры компенсаций,

¹ Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право: Общие положения. – М.: Статут, 2005. – С. 427.

² Домнина О.В. Принцип законности как элемент метода правового регулирования гражданского судопроизводства // Вестник СГАП. 2011. – № 1 (77). – С. 99.

гонораров, сроки для совершения отдельных процессуальных действий и т.д. Иными словами, при решении вопросов, требующих индивидуализации, учета особых условий, законодатель предоставляет суду практически полную свободу усмотрения. Тем не менее такая свобода не должна быть безграничной (абсолютной). Применение усмотрения в гражданском судопроизводстве затрагивает интересы лиц, заинтересованных в исходе дела: истцов, ответчиков, третьих лиц и т.д. Осуществляя же безграничное усмотрение, судья может как учесть эти интересы, руководствуясь, например, предписаниями каких-либо моральных, религиозных и др. норм, оберегающих от причинения зла другим лицам посредством права, а может ими и пренебречь, причем без каких-либо вытекающих отсюда последствий.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Результатом проведенного исследования являются определенные выводы и предложения, которые сводятся к следующему:

1. Современный этап развития законодательства, регламентирующего правовое регулирование договора поставки, имеет тесную связь и основания, которые были заложены в предшествующий советский период формирования отечественного гражданского права, но в тоже время характеризуется более совершенным уровнем развития законодательства, что проявляется в либерализации законодательства, соответствующей реалиям и потребностям сегодняшнего времени, устранении существовавших пробелов в законодательстве. Но в тоже время действующее законодательство в сфере гражданско-правового регулирования договора поставки не является совершенным и требует значительных изменений и дополнений.

2. Квалифицирующими признаками договора поставки выступают особенности субъектного состава данного договора, что проявляется в том, что поставщиком товара может выступать не любое лицо, а только лицо, которое осуществляет предпринимательскую деятельность, которая является для него основной. Производство и закупка товаров осуществляется поставщиком, что обуславливает и наличие определенных требований, предъявляемых к правовому статусу самого поставщика. Так, по общему правилу поставщиком товаров является не любое лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность, а выпускающее определенную продукцию либо специализирующееся на закупке определенных товаров и её последующей продаже.

Следующая особенность договора поставки заключается в том, что товары приобретаются покупателем не для личных целей, а для их использования в предпринимательской деятельности или в иных целях.

3. Как и практически любой гражданско-правовой договор, договор поставки характеризуется особым порядком заключения, предусмотренный ст. 507 ГК РФ,

которая регламентирует специальный порядок разрешения разногласий между сторонами разногласий сторон на тот случай, если при заключении договора поставщик и покупатель не придут к единому согласию, касающемуся всех условий заключаемого договора. В том случае, если сторона не примет таких мер по урегулированию возникших разногласий, либо не направит контрагенту специального уведомления о своем отказе от заключения договора на иных условиях, то договор поставки считается заключенным в редакции стороны, ответившей на оферту акцептом на иных условиях.

Момент заключения договора поставки и его реальное исполнение не совпадают в отличие от договора купли-продажи, который, по общему правилу, предусматривает передачу товара покупателю в момент заключения договора. При этом, условия договора поставки о предмете (товаре) считаются согласованными, если сторонами определены наименование и количество поставляемого товара. В случае не согласования условий о наименовании и количестве товара предмет договора считается неопределенным, а договор незаключенным. Следовательно, такой договор не порождает для сторон договора поставки никаких юридических прав и обязанностей.

В судебной-арбитражной практике передача товаров в собственность без заключения письменного договора по накладным и различным актам квалифицируется как разовая сделка купли-продажи.

4. Достаточно сложные обоснования требуются в ситуациях, когда стороны определили существенные условия поставки (наименование, ассортимент, количество, цены, порядок оплаты, сроки поставки.) не в тексте договора, а в спецификациях и иных актах, составленных после подписания основного рамочного договора.

Применительно к случаям удостоверения спецификаций, накладных подписями работников или специалистов определенных служб юридического лица судебная-арбитражная практика изобилует примерами, потребовавшими оценки одобрения сделки самим юридическим лицом (ст. 183 ГК РФ) или отнесения

конклюдентных действий по выполнению отдельных условий к акцепту (п. 3 ст. 438 ГК РФ). Доказанность принятия покупателем товара с учетом не полностью оформленных документов также служит подтверждением заключения договора купли-продажи и возникновения взаимных обязательств сторон.

5. Указание в договоре на группы товаров не является согласованием условия о наименовании товара, поэтому договор поставки считается незаключенным.

Договор поставки оценивается как незаключенный, если отсутствует спецификация, в которой по условиям договора подлежали согласованию ассортимент и количество товара.

6. Каждая из сторон договора поставки наделяется соответствующими правами и обязанностями. Основная обязанность поставщика по договору поставки заключается в исполнении поставщиком своих обязанностей по поставке товаров покупателю, а покупателя - в принятии поставленного товара и его оплате. В случае ненадлежащего исполнения принятых на себя обязательств виновная сторона может понести лишения, т.е. подвергнуто мерам гражданско-правовой ответственности, специфика которой применительно к договору поставки выступает наличие преддоговорной ответственности, наступающей вследствие необоснованного уклонение одной из сторон от заключения договора.

7. Специфика гражданско-правовой ответственности в рамках исполнения договора поставки заключается в том, что в силу положений гражданского законодательства неустойка как мера ответственности за ненадлежащее исполнение обязательств носит не законный, а договорный характер. Если договор поставки не содержит соответствующего положения о неустойке, то она не подлежит взысканию со стороны, ненадлежащим образом исполнившей обязательство.

8. Проблемы исполнения договора поставки, как правило, связаны с неисполнением или ненадлежащим исполнением условий договора, в частности, со стороны поставщика. Данные факты являются основанием применения мер гражданско-правовой ответственности, а именно выплату неустойки и возмещение убытков. Более того, стороны вправе самостоятельно устанавливать в договоре

санкции за нарушение исполнения обязательств, а также увеличивать размеры санкций, установленных законодательством. Следует, однако, учитывать, что привлечение должника к ответственности возможно исключительно в том случае, если убытки реально существуют.

9. Изучая проблему ответственности по договору поставки, к ее особенностям можно отнести неустойку за недопоставку или просрочку поставки товаров. Определенная законом или договором поставки неустойка за недопоставку или просрочку поставки товаров взыскивается с поставщика до фактического исполнения обязательства в границах его обязанности покрыть недопоставленное количество товаров в последующих периодах поставки, если прочий порядок уплаты неустойки не установлен законом или договором (ст. 521 ГК РФ).

10. Бремя несения гражданско-правовой ответственности за нарушение договора поставки в зависимости от условий договора поставки может лечь как на покупателя, так и на продавца товара. Поэтому чтобы максимально защитить себя от возможных будущих убытков, не следует экономить на услугах юристов, и доверять составление договоров поставки (и не только) нужно именно им.

11. Рассмотрев пути совершенствования договора поставки, разработали предложения и рекомендации, направленные на совершенствование действующего законодательства по договору поставки. К таким предложениям и рекомендациям относятся:

- 1) введение в законодательную базу цены как существенного условия договора поставки;
- 2) расширить статью 513 ГК и внести подробную информацию о порядке приемки товаров, о сроке приемки, о сроке уведомления поставщика при расхождениях по количеству и качеству;
- 3) предусмотреть документ, который может подтвердить нарушение условий поставки товара;
- 4) расширить электронную базу договора поставки;

5) соблюдать экономическую выгоду для обеих сторон при доставке товара;

б) расширить круг существенных условий договора отнести такими условиями как форс-мажорные обстоятельства, порядок согласования цен, ответственность за нарушение условий договора.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Нормативные правовые акты

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: Федеральный закон от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая: Федеральный закон от 26 января 1996 г. № 4-ФЗ // Собрание Законодательства РФ. – 1996. – № 5. – Ст. 410.
3. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05.08.2000 N 117-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 2000. – N 32. – Ст. 3340.
4. Закон СССР от 08.12.1961 «Об утверждении Основ гражданского законодательства Союза ССР и союзных республик» (утратил силу) // Ведомости ВС СССР. – 1961. – N 50. – Ст. 525.
5. Основы гражданского законодательства Союза ССР и республик (утв. ВС СССР 31.05.1991 N 2211-1) (утратил силу) // Ведомости СНД и ВС СССР. – 1991. – N 26. – Ст. 733.

2. Постановления высших судебных инстанций и материалы юридической практики

6. Постановление Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 N 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением Положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки» // Вестник ВАС РФ. – 1998. – N 3.
7. Постановление Президиума ВАС РФ от 08.11.2005 N 8233/05 по делу N А40-35329/04-45-327 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».
8. Постановление ФАС Московского округа от 18, 25 января 2006 года по делу № КГ-А40/13679-05. [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

9. Постановление Президиума ВАС РФ от 31 января 2006 г. № 7876/05 по делу № А75-2400-Г/04 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».
10. Постановление ФАС Дальневосточного округа от 06 марта 2007 г. [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».
11. Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 10 мая 2007 г. № Ф04-2412/2007 (33624-А45-10) [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».
12. Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 15 мая 2007 г. № Ф04-2701/2007 (33883-А03-21) [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».
13. Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа в Постановлении от 29 мая 2007 г. № А19-24825/06-14- 46-Ф02-3092/07 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».
14. Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 14 июня 2007 г. № Ф04-3729/2007(35086-А45-17 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».
15. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 20.09.2007 г. по делу № А56-21695/2006 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».
16. Определение ВАС РФ от 09 октября 2007 г. № 12240/07 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».
17. Определение ВАС России от 08.11.2007 г. N 14446/07 по делу N А60-30796/06-С7 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».
18. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 15 января 2008 г. № А26-668/2007 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».
19. Определение ВАС РФ от 15 января 2008 г. № 17523/0708 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».
20. Определение ВАС РФ №653/08 от 07 февраля 2008 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».
21. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 21 февраля 2008 г. № А56-3971/2007 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».
22. Определение ВАС РФ от 19 марта 2008 г. № 3370/08 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

23. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 17 апреля 2008 года по делу № А56-32099/2006 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».
24. Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 07 июня 2008 г. № А11-3081/2007-К1-5/178 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».
25. Постановление ФАС Московского округа от 28 января 2009 года № КГ-А40/11736-08 по делу № А40-24723/08-22-172 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».
26. Определение ВАС РФ от 14 сентября 2009 года № 11925/09 по делу № А32-15416/2008-69-207 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».
27. Постановление ФАС Дальневосточного округа от 27.02.2010 N Ф03-720/2010 по делу N А51-10279/2009 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».
28. Постановление ФАС Поволжского округа от 09.03.2010 по делу N А49-6522/2009 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».
29. Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 18.11.2011 по делу N А70-3896/2011. [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».
30. Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 31 января 2012 г. по делу № А38-392/2011 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».
31. Постановление Президиума ВАС РФ от 14 февраля 2012 г. № 12632/11 по делу № А12-19573/2010 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».
32. Постановление Федерального арбитражного суда Московского округа от 5 августа 2012 г. № КГ-А41/4987-12 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».
33. Постановление ФАС Поволжского округа от 27.11.2012 по делу N А55-2548/2012 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».
34. Апелляционное определение новосибирского областного суда от 19 ноября 2013 г. по делу № 33-9141/2013 г. [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

35. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 25 февраля 2014 г. № 165 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».
36. Апелляционное определение новосибирского областного суда от 30 октября 2014 г. [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».
37. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 10.12.2014 г. по делу № А42-2682/2014 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».
38. Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 13 мая 2015 г. № Ф04-18501/2015 по делу № А27-9730/2014 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».
39. Постановление Арбитражного суда Северо-Западного округа от 11 сентября 2015 г. № Ф07-6483/2015 по делу № А56-2937/2015 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».
40. Определение Верховного Суда РФ от 05 октября 2015 г. № 307-Э05-12004 по делу № А13-14215/2014 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».
41. Определение Верховного Суда РФ от 19 октября 2015 г. № 308-Э05-12623 по делу № А32-19859/2014 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».
42. Апелляционное определение Московского городского суда от 26 октября 2015 г. по делу № 33-36322/2015 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».
43. Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 16.11.2015 г. по делу № А28-10741/2015 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».
44. Постановление Десятого арбитражного апелляционного суда от 30 ноября 2015 г. № 10АП-12400/2015 по делу № А41-33318/13 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

3. Литература

45. Ананских, И.А. К вопросу о развитии конструкции договора поставки в отечественном и зарубежном праве / И.А. Ананских, Е.А. Думкина // Юридическая наука: история и современность. – 2015. – № 12. – С. 150-158.
46. Брагинский, М.И. Договорное право: Общие положения. / М.И. Брагинский, В.В. Витрянский – М.: Статут, 2005. – 880 с.
47. Глушаченко, С.Б. Российское право. IX-XIX в.в. (исторические зарисовки) / Под общ. ред. В.П. Сальникова. – СПб.: Фонд «Университет», 2002. – 441 с.
48. Гражданское и торговое право капиталистических государств / Отв. ред. Е.А. Васильев; 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 623 с.
49. Гражданское право: учебник / под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. – М.: Закон, 2011. Т. 2. – 628 с.
50. Гусельникова, О.В. Проблемы квалификации договора поставки / О.В. Гусельникова // Актуальные проблемы права, экономики и управления. – 2015. – № 11. – С. 136-138.
51. Деменкова, Д.А. Протокол разногласий при заключении договора / Д.А. Деменкова // Экономика. Предпринимательство. Окружающая среда. – 2015. – № 61. – С. 44-49.
52. Домнина, О.В. Принцип законности как элемент метода правового регулирования гражданского судопроизводства / О.В. Домнина // Вестник СГАП. – 2011. – № 1 (77). – С. 99-102.
53. Думкина, Е.А. Некоторые особенности заключения договора поставки: вопросы теории и практики / Е.А. Думкина // Правовое поле современной экономики. – 2015. – № 11. – С. 101-111.
54. Егорова, М.А. Односторонний отказ от исполнения гражданско-правового договора. / М.А. Егорова – М.: Статут, 2008. – 417 с.

55. Ермолович, В.И. Договор купли-продажи в средневековом праве стран континентальной Европы / В.И. Ермолович // Юридическая наука и образование. – 2008. – № 1. – С. 270-274.
56. Жуков, Ф.Ф. Происхождение договора поставки в российском гражданском праве / Ф.Ф. Жуков // Гражданское право. – 2010. – №3. – С. 38-41.
57. Иванов, Н.В. Ответственность за нарушение обязательств по договору поставки в гражданском праве / Н.В. Иванов // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6. – С. 17-23.
58. История государства и права России: учебник для бакалавров/ под общ. ред. В.Е. Рубаника – М.: Юрайт, 2012. – 1203 с.
59. Камалиева, Г.Т. Гражданско-правовое регулирование договора поставки с торговыми сетями / Г.Т. Камалиева // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. – 2015. – № 5. – С. 46-50.
60. Камалиева, Г.Т. Исторические пути формирования общих положений о договоре поставки / Г.Т. Камалиева // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2016. – № 3-3. – С. 42-47.
61. Карапетов, А.Г. Расторжение нарушенного договора в российском и зарубежном праве. / А.Г. Карапетов – М.: Статут, 2007. – 623 с.
62. Карпова, П.А. Договор поставки товара от производителя в торговые сети: баланс интересов сторон / П.А. Карпова, Г.М. Туркенич // Наука и технологии в современном обществе. – 2015. – № 1 (2). – С. 193-196.
63. Клейн, Н.И. Организация договорно-хозяйственных связей / Н.И. Клейн – М.: Норма, 2013. – 224 с.
64. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй (постатейный) // Под ред. О.Н. Садикова. – М.: Контракт, 2016. – 712 с.
65. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации. Часть вторая (постатейный) / Под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. – М.: Закон, 2015. – 862 с.

66. Кошелев, М.С. Общие положения договорного права России, Китая и Монголии: сравнительно-правовой анализ / М.С. Кошелев // Вестник Забайкальского государственного университета. – 2011. – № 1. – С. 55-62.
67. Летута, Т.В. Договор, заключенный посредством сети Интернет, как основание возникновения гражданских прав и обязанностей / Т.В. Летута // Известия Юго-Западного государственного университета. серия: История и право. – 2013. – № 1. – С. 111-121.
68. Мержоева, З.С. Особенности ответственности по договору поставки / З.С. Мержоева // Законность и правопорядок в современном обществе. – 2016. – № 31. – С. 46-50.
69. Мержоева, З.С. Правовая природа договора поставки / З.С. Мержоева // Фундаментальные и прикладные исследования: проблемы и результаты. – 2016. – № 26-2. – С. 141-147.
70. Нетишинская, Л.Ф. Обеспечительный платеж как гарантия защиты прав кредитора в договоре поставки / Л.Ф. Нетишинская, А.С. Грибанова // Успехи современной науки и образования. – 2016. – Т. 2. – № 5. – С. 82-85.
71. Оболонкова, Е.В. Односторонний отказ от исполнения обязательства: Научно-практическое исследование. / Е.В. Оболонкова – М.: Волтере Клувер, 2012. – 441 с.
72. Охремчук, А.И. Проблемы договора поставки в гражданско-правовых отношениях / А.И. Охремчук // Вестник научных конференций. – 2016. – № 5-3 (9). – С. 77-78.
73. Понеделко, Д.В. Понятие договора поставки в гражданском праве России / Д.В. Понеделко // Власть и управление на Востоке России. – 2013. – № 2 (63). – С. 159-162.
74. Понеделко, Д.В. Специфика договора поставки, его отличие от иных видов договоров, используемых при реализации товаров и услуг / Д.В. Понеделко // Вестник Томского государственного университета. – 2014. – № 384. – С. 167-171.

75. Роженцев, С.В. Предпринимательская деятельность: понятие и сущность / С.В. Роженцев, А.И. Числов // Правовое поле современной экономики. – 2012. – № 11. – С. 75-81.
76. Рубанов, С.А. Договор поставки с вариативной спецификацией / С.А. Рубанов, М.А. Зинковский // Евразийская адвокатура. – 2016. – № 4 (23). – С. 128-130.
77. Савельев, А.И. Электронная коммерция в России без ЭЦП: иллюзия или реальность? / А.И. Савельев // Вестник гражданского права. – 2013. – № 3. – С. 43-48.
78. Соменков, С.А. Расторжение договора в гражданском обороте: теория и практика / С.А. Соменков – М.: МЗ-Пресс, 2015. – 417 с.
79. Султалиева, П.С. Порядок заключения договора поставки. Существенные условия договора поставки / П.С. Султалиева // В сборнике: Юридическая наука и практика: история и современность сборник материалов I Международной научно-практической конференции. Филиал МИГУП в Рязанской области; Ответственный редактор И.В. Пантюхина. – 2013. – С. 183-185.
80. Тартинская, И.В. О сроке и цене в договоре поставки / И.В. Тартинская // Законы России: опыт, анализ, практика. – 2014. – № 2. – С. 41-47.
81. Токмовцева, М.В. Особенности использования новых договорных конструкций применительно к договору поставки / М.В. Токмовцева // В сборнике: Права и свободы человека и гражданина: теоретические аспекты и юридическая практика материалы ежегодной Международной научной конференции памяти профессора Феликса Михайловича Рудинского. Под общей редакцией Д.А. Пашенцева. – 2016. – С. 553-557.
82. Хасанов, И.А. Правовая природа и отличительные признаки договора контрактации / И.А. Хасанов // Проблемы и достижения современной науки. – 2015. – № 1 (2). – С. 137-142.

83. Шевченко, Л.И. Проблемы определения существенных условий при заключении договоров в сфере топливно-энергетического комплекса / Л.И. Шевченко // Право и экономика. – 2013. – № 6. – С. 29 - 35.

4. Диссертации и авторефераты диссертаций на соискание ученой степени

84. Абдулаева, К.К. Особенности обязательственного права мусульманских государств: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. / К.К. Абдулаева – Казань, 2004. – 41 с.

85. Гаврилова, А.М. Договор поставки в условиях рыночной экономики: Дисс. ... канд. юрид. наук. / А.М. Гаврилова – Саратов, 2001. – 274 с.

86. Филатова, М.А. Гражданско-правовое регулирование договора поставки: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. / М.А. Филатова – М., 2012. – 46 с.