

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное автономное образовательное учреждение
высшего образования
«Южно-Уральский государственный университет
(национальный исследовательский университет)»
Юридический институт
Кафедра «Предпринимательское, конкурентное и экологическое право»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Зав.кафедрой ПКиЭП

В.В. Кванина

2017 г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(МАГИСТЕРСКАЯ РАБОТА)

ДОГОВОР ПОСТАВКИ

ЮУрГУ – 40.04.01. 2015. ЮМ - 360

Научный руководитель
выпускной
квалификационной работы
Тихомирова А. В.,
канд. юрид. наук, доцент

2017 г.

Автор выпускной
квалификационной работы
студент группы Юм-360
Тарасенко Владимир
Владимирович

2017г.

Нормоконтролер
Громова Е.А., канд. юрид.
наук., доцент

2017 г.

Челябинск 2017

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	3
1 ПОНЯТИЕ, ГЕНЕЗИС, ЮРИДИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ДОГОВОРА ПОСТАВКИ, ОТЛИЧИЕ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ ОТ СМЕЖНЫХ ДОГОВОРОВ	
1.1 Понятие, генезис развития договора поставки	10
1.1 Юридическая характеристика договора поставки	22
1.2 Договор поставки и смежные договоры.....	28
2 СУЩЕСТВЕННЫЕ УСЛОВИЯ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ	
2.2 Предмет договора поставки	36
2.2 Иные существенные условия по договору поставки.....	47
3 ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ПОСТАВЩИКА И ПОКУПАТЕЛЯ ПО ДОГОВОРУ ПОСТАВКИ. ПОСЛЕДСТВИЯ НЕНАДЛЕЖАЩЕГО ИСПОЛНЕНИЯ УСЛОВИЙ ДОГОВОРА	
3.1 Права и обязанности сторон по договору поставки	55
3.2 Последствия нарушения сторонами по договору обязанностей.....	66
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	79
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	85

ВВЕДЕНИЕ

Поставка является истинно российским договором. Уже в середине восемнадцатого века она регулировалась отечественным гражданским правом как самостоятельный договор, опосредующий предпринимательскую деятельность и не имеющий аналогов в зарубежном законодательстве. С тех пор этот договор активно используется субъектами предпринимательской деятельности, несмотря на смену государственно-экономических формаций и обновляющееся законодательство. Однако, не смотря на серьезную историю правового регулирования данного договора можно и сегодня утверждать, что нормы, относящиеся к поставке, нуждаются в совершенствовании. Так, договор поставки квалифицируется как разновидность договора купли-продажи, имеющиеся научные публикации свидетельствуют, в большинстве своем, об отсутствии сторонников выделить поставку в самостоятельный договорный тип. Анализ практики применения данной договорной конструкции показывает, что, несмотря на частое применение, при заключении и исполнении договоров поставки сторонами допускается много ошибок. Этот факт свидетельствует о слабой правовой проработке норм, регламентирующих поставку.

На основе изложенного следует признать, что отсутствие специально выстроенной системы правового регулирования договоров поставки создает существенные правовые риски, как для поставщика, так и для покупателя, что позволяет обосновать **научную актуальность и практическую значимость** темы настоящего диссертационного исследования.

Степень научной разработанности темы

Анализ специальной научной литературы в сфере отношений по поставке позволяет сделать вывод о том, что в цивилистической доктрине рассматриваются преимущественно общие проблемы правового регулирования договоров поставки или их отдельные элементы. Так, правовой режим поставки исследовался известными отечественными цивилистами Л.А. Андреевой, М.И. Брагинским,

В.В. Витрянским, И.В. Ершовой, С.С. Занковским, М.Н. Илюшиной, Н.И. Клейн, Ю.В. Романцом, Н.К. Фроловой, Л.И. Шевченко и другими авторами. Особое внимание уделялось вопросу определения существенных условий договора поставки Д.Н. Сафиуллиной, А.М. Гавриловой; А.В. Скворцовым, С.Ю. Сушковым и др.

Вместе с тем, вышеизложенное состояние теоретической разработанности и правовой регламентации договора поставки свидетельствует об отсутствии исследований, направленных на установление фактов, подтверждающих самостоятельность договора поставки и аргументацию соответствующего вывода. Эти факты предопределили выбор темы и структуру исследования.

Цель магистерской работы – осуществление анализа, выявление теоретических и практических проблем договора поставки, выработке рекомендаций, направленных на совершенствование теории и законодательства о поставке.

Поставленная цель исследования предопределила следующие **задачи**:

- провести историко-правовой анализ развития института поставки;
- исследовать правовую природу договора поставки, установить его место в системе гражданско-правовых договоров;
- определить предмет договора поставки и выявить критерии его отграничения от договора купли-продажи, проанализировать иные существенные условия договора поставки;
- выявить круг лиц, являющихся субъектами поставки и рассмотреть специфику прав, обязанностей и ответственности сторон по договору поставки;
- разработать и теоретически обосновать рекомендации по совершенствованию гражданско-правового регулирования договора поставки.

Объект исследования – общественные отношения, складывающиеся в связи с применением договора поставки.

Предмет исследования – нормы российского права, регламентирующие договор поставки, практика применения указанных норм, а также результаты научных исследований, посвященных данному договору.

Методологическую основу исследования составляет система общенаучных и частно-научных методов познания.

Диалектико-материалистический метод познания использовался для исследования отношений, складывающихся при поставке различного рода товаров. Частно-научные методы исследования; историко-правовой метод использовался при исследовании генезиса правового регулирования договора поставки; системно-структурный метод – при характеристике существенных условий исследуемого договора; сравнительно-правовой метод – в процессе сравнительного анализа договора поставки с договором купли-продажи; формально-юридический метод позволил оценить эффективность средств гражданско-правового регулирования отношений по поставке; на основе методов формальной логики проведен анализ норм законодательства РФ, регулирующих отношения по поставке, определена их значимость для дальнейшего развития указанных отношений, выявлены имеющиеся пробелы и обоснованы предложения по их устранению.

В работе использованы и иные общенаучные методы, такие как анализ, синтез, аналогия, моделирование, абстрагирование и конкретизация.

Эмпирическую базу исследования составляют результаты изучения и обобщения правоприменительной практики договоров поставки, в том числе практики применения данного договора автором в собственной предпринимательской деятельности, и опубликованная судебная практика.

Научная новизна магистерской работы – это комплексное научное исследование аспектов правового регулирования договора поставки, а также разработка предложений по совершенствованию правовых норм, регулирующих данные отношения.

Основные результаты проведенного исследования, обладающие научной новизной, отражены в **положениях, выносимых на защиту**.

1 Сформулировано авторское определение договора поставки: «По договору поставки поставщик, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской или иной приносящей доход деятельности, который обязуется принять эти товары и уплатить за них определенную в договоре цену».

Новизна дефиниции состоит в том, что автор предлагает признать существенным условием договора поставки цену и распространить сферу применения данного договора на деятельность приносящую доход. Это предложение обусловлено тем, что поставка является для обеих сторон таким способом осуществления предпринимательской или иной приносящей доход деятельности, при котором именно от цены договора зависит размер планируемой прибыли или дохода. Поэтому к поставке не применимы нормы п. 3 ст. 424 ГК РФ о возможности оплаты товара по цене, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные товары, так как это противоречит цели, характеру и динамике поставочных отношений.

2 Договор поставки не является разновидностью договора купли-продажи, что подтверждается нормами, которые применимы только к поставке и не регламентируют отношения сторон при купле-продаже, в частности:

а) ст. 507 ГК РФ: сторона, получившая предложение согласовать условия договора поставки, но не принявшая меры по их согласованию и не уведомившая другую сторону об отказе от заключения договора в срок, предусмотренный законом или согласованный сторонами ранее, обязана возместить убытки, вызванные уклонением от согласования условий договора;

б) ст. 524 ГК РФ: стороне, понесшая убытки из-за нарушения обязательств поставки другой стороной, вправе совершить взамен сделку с другим лицом и потребовать возмещения убытков в виде разницы между установленной в

договоре ценой и ценой по совершенной взамен сделке при условии разумности цены;

в) ст. 514 ГК РФ: правило об ответственном хранении товара покупателем.

3 Принимая во внимание роль, значимость и объемы товаров, движение которых на рынке опосредуется договором поставки, можно констатировать его стратегическую важность, автор предлагает использовать в договоре поставки признаки идентифицирующие товар (вещи или иное имущество, за исключением недвижимого).

Если покупатель желает получить товар, который был согласован в договоре, а поставщик добровольно не исполняет принятые на себя обязательства, то покупатель вынужден обращаться за защитой своего нарушенного права в суд (ст. 12 ГК РФ) и требовать надлежащего исполнения путем присуждения к исполнению обязательства в натуре. При этом право требовать присуждения к исполнению обязательства в натуре сохраняется у покупателя лишь тогда, когда предметом обязательства является индивидуально-определенная вещь. Если предметом обязательства является вещь, определенная родовыми признаками, то кредитор на полученные средства может самостоятельно приобрести такую же вещь.

4 ГК РФ не содержит закрытого перечня существенных условий договора поставки, поскольку нормы о качестве и ассортименте товаров применяются только в тех случаях, когда имеет место ненадлежащее исполнение договора поставки. Судебная практика по этим вопросам неоднозначна. В этой связи автор предлагает в целях установления единого понимания закона и практики его применения, а также учитывая конкуренцию товаров дополнить ст. 506 ГК РФ абзацем вторым: «Условия договора поставки считаются согласованными, если договор позволяет определить наименование, ассортимент, количество, качество товара и страну его происхождения».

5 Автор доказывает, что некоторые нормы договора купли-продажи не применимы к договору поставки, так как защищают потребителя как «слабую»

сторону и предоставляют ему ряд дополнительных прав, в сравнении с правами покупателя по договору поставки.

Например, потребитель вправе 1) обменять приобретенный товар, несмотря на то, что его качество соответствует договору или иным требованиям, предусмотренным Законом, на аналогичный товар других размера, фасона, формы, габаритов, расцветки или комплектации; 2) до заключения договора розничной купли-продажи осмотреть товар, потребовать проведения в его присутствии проверки свойств или демонстрации использования товара, если это не исключено ввиду характера товара и не противоречит правилам, принятым в розничной торговле (ст. 495 ГК РФ). А покупатель по договору поставки лишен таких возможностей, поскольку договор поставки заключается, как правило, в момент, когда товар еще не произведен или находится у другого субъекта и можно лишь получить о нем общую информацию.

Указанные отличия свидетельствуют, что эти покупатель по договору купли продажи и покупатель по договору поставки являются сторонами двух самостоятельных договоров, они обладают разной правосубъектностью.

В настоящее время, легально не определен порядок приемки товара по количеству и качеству, что приводит к возникновению спорных моментов при приемке товаров. Автор предлагает принять нормативный правовой акт, которые урегулирует приемку товара по количеству и качеству.

Апробация результатов исследования. Работа подготовлена на кафедре предпринимательского, конкурентного и экологического права Южно-Уральского государственного университета. Основные положения опубликованы автором в научных статьях.

Теоретическая и практическая значимость магистерской работы. Теоретическая значимость работы состоит в том, что в ней, на основании сформулированного определения работы, выявлены признаки договора поставки, позволяющие произвести отграничение поставки от смежных договоров; проведено исследование существенных условий договора поставки; уделено

внимание изучению прав, обязанностей и ответственности сторон по договору поставки. Практическая значимость магистерской работы обусловлена тем, что содержащиеся в ней выводы, предложения и рекомендации могут быть использованы автором в правоприменительной деятельности.

Структура магистерской работы определена целями и задачами исследования. Она состоит из введения и трех глав, содержащих семь параграфов, заключения и списка использованных источников.

1 ПОНЯТИЕ, ГЕНЕЗИС, ЮРИДИЧЕСКАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ДОГОВОРА ПОСТАВКИ, ОТЛИЧИЕ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ ОТ СМЕЖНЫХ ДОГОВОРОВ

1.1 Понятие, генезис развития договора поставки

Учитывая, что основные идеи римского права нашли свое подтверждение в гражданском законодательстве России, считаем возможным и необходимым начать наше исследование с анализа основных идей, положений и некоторых особенностей договора купли-продажи, разновидностью которого и является договор поставки, в римском праве. В самые древние времена, с появлением частной собственности, возникает и получает наибольшее распространение договор, направленный на обращение вещей, на переход их из одного хозяйства в другое¹.

Договор подобного рода по мнению И.Б. Новицкого и И.С. Перетерского «... вошел в употребление еще до того, как появились деньги, и представлял собой непосредственный обмен вещи на вещь, то есть мену (permutatio). Это соответствовало общим экономическим условиям общества, только что переходившего от натурального хозяйства к меновому»². Таким образом, в основе происхождения купли-продажи лежит мена. Однако позже начало преобладать мнение, что купля-продажа предполагает передачу вещи не за какую-либо другую вещь, а за деньги. «При этом, с развитием торговли и хозяйственной жизни вообще, все большее значение приобретала купля-продажа не за наличные, а в кредит: исполнение договора купли-продажи происходит не одновременно с его заключением; устанавливается обоюдное обязательство: на стороне продавца – предоставить покупателю вещь, на стороне покупателя – уплатить за нее покупную цену». Именно тот факт, что договор купли-продажи исполняется не в

¹ Маркова М.Г. Гражданское право: учебник. / М.Г. Маркова. СПб.: Альфа, 2013. С. 142.

² Гражданское право: учебник / под ред. И.Б. Новицкого и И.С. Перетерского. СПб.: Проспект, 2014. С. 134.

момент его заключения, и стал отличительной чертой договора поставки в праве России.

В дореволюционном Российском гражданском законодательстве договор поставки выделялся в качестве самостоятельного договора наряду с договором купли-продажи. При этом под поставкой понимался договор, по которому одна сторона обязывалась доставить другой какую-либо вещь за известную цену к известному сроку. Все отличие поставки от купли-продажи состояло в том, что поставка предполагала некоторый промежуток времени между заключением и исполнением договора, тогда как купля-продажа не предполагала (хотя и не исключала) его. Поскольку продавцом по договору купли-продажи мог выступать только собственник вещи, им не охватывались правоотношения, в которых лицо, обязующееся доставить имущество покупателю, приобретет это имущество в будущем.

В дореволюционном праве происходит перестройка гражданского законодательства, которая, как верно отмечает профессор М.И. Брагинский, «с неизбежностью потребовала такой же перестройки и одноименной науки права. Это было связано в значительной мере с изменением отношения к многовековой отечественной доктрине гражданского права, с признанием необходимости изучения, наряду с собственным, также и опыта других стран. В этих условиях возрос интерес к римскому праву как истоку всего современного частного права»¹. При подготовке проекта Гражданского Уложения, который был внесен на рассмотрение Государственной думы в 1913 г., нормы о продаже были помещены в разд. II («Обязательства по договорам») кн. V («Обязательственное право») проекта, поскольку «продажа есть договор двусторонний» и «входит непосредственно в область договорных отношений»².

¹ Брагинский М.И. Договорное право. Договоры о выполнении работ и оказании услуг / М.И. Брагинский. М.: Статут, 2008. С. 173.

² Гражданское Уложение: Проект Высочайше учрежденной Редакционной Комиссии по составлению Гражданского Уложения / под ред. И.М. Тютрюмова. Том второй. СПб., 1910. С. 303-304.

Российский ученый-цивилист Д.И. Мейер пишет, что купля-продажа представляется договором, по которому одна сторона – покупатель, или покупатель (покупатель), приобретает право требовать, чтобы другая сторона – продавец, передала ей в собственность определенную вещь и обязывается уплатить за то известную сумму денег, называемую ценой. Купля-продажа, таким образом, имеет предметом отчуждение права собственности на вещь; следовательно, круг действия ее ограничивается вещами физическими, которые только и могут подлежать праву собственности; но купля-продажа не обнимает вещей отвлеченных, прав на чужие действия¹. Поставку он определял как «договор, по которому одна сторона (поставщик) обязывается доставить другой стороне (не имеющей в то время особого названия) какую-либо вещь за известную цену к известному сроку».

В гражданско-правовой доктрине того времени отмечалось значительное сходство поставки и купли-продажи, но в то же время отмечалось, что отличие поставки от купли-продажи состоит в том, что при поставке подразумевается доставка вещи не в момент заключения договора, а по истечении определенного промежутка времени. Этот отрезок времени считался существенным условием договора поставки. Впрочем, не все цивилисты придерживались точки зрения, что необходимо выделять договор поставки из купли-продажи. Так, Г.Ф. Шершеневич подчеркивал, что это «искусственное разделение»², что в дальнейшем купля-продажа и поставка будут объединены в одном понятии о купле-продаже.

Таким образом, мы видим, что разные ученые, имели различные мнения касаясь определения договора поставки. Однако одну, отличительную черту, отделяющую договор подряда от договора купли-продажи, признали все – договор подряда исполняется не в момент его заключения, т.е. доставка купленной вещи происходит не в момент заключения договора, а по прошествии определенного промежутка времени.

¹ Мейер Д.И. Русское гражданское право. М.: Статут, 2010. С. 344.

² Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права. М.: Статут, 2005. С. 257.

В советский период развития гражданского права договор поставки снова признавался самостоятельным договором, являющимся основной правовой формой отношений организаций по снабжению и сбыту продукции в народном хозяйстве и одновременно ведущим хозяйственным договором. В условиях централизованного планового хозяйства в 1940-1980-х гг. это был основной договор, используемый в хозяйственном обороте. В ГК РСФСР 1922 г.¹ он не упоминался ни как самостоятельный договор, ни как вид договора купли-продажи. Потребность же государства в регулировании договоров с участием негосударственных предприятий по продаже товаров для государственных нужд объективно существовала. С этим связано появление в 1920-х гг. понятия государственной поставки, т.е. продажи товаров по заказам государства.

В гражданско-правовой доктрине советского периода необходимость выделения самостоятельного планового договора поставки объяснялась тем, что производство на социалистических предприятиях велось в плановом порядке. Планировалось также снабжение торговой сети товарами народного потребления. Обеспечение планового характера производства и снабжения было возможным лишь при условии, если такой же плановый характер будут носить и договоры, направленные на обеспечение производства оборудованием, сырьем и на реализацию продукции социалистических предприятий. Основными источниками правового регулирования отношений по поставкам служили Положение о поставках продукции производственно-технического назначения и Положение о поставках товаров народного потребления, утвержденные Советом министров СССР, которые разрабатывались заинтересованными министерствами и ведомствами и утверждались Госнабмом СССР и Государственным арбитражем при Совете министров СССР. Кроме этого деятельность по заключению договоров поставки была отражена в Методических рекомендациях о правовом обеспечении выполнения договорных обязательств по поставкам продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления и

¹ Гражданский кодекс РСФСР от 31 октября 1922 г. // Собрание узаконений РСФСР. 1922. № 71. Ст. 904.

участия в этой работе юридических служб предприятий, объединений и организаций, утвержденных письмом Министерства юстиции. Проведение экономических реформ, главный смысл которых заключался в отказе от неэффективной административно-командной системы управления экономикой, выявило насущную потребность в обновлении законодательства о купле-продаже и поставках. В условиях свободного рынка были неприемлемы пришедшие из «планового» прошлого правила оборота товаров, содержащиеся в ГК РСФСР 1964 г., Положениях о поставках продукции и товаров 1988 г., а также в многочисленных положениях, инструкциях и типовых договорах, принятых в свое время Госнабмом, Минторгом и другими ведомствами Союза ССР. Требовали урегулирования и отношения, которые в условиях жестко регламентированной централизованной экономики просто не имели права на существование (например, отношения, связанные с применением договорных цен, договорных гарантийных сроков на товары, продажей предприятий)¹ [8. Дальнейший шаг в развитии законодательства о поставках составили Основы гражданского законодательства Союза ССР и республик 1991 г.²

В Основах гражданского законодательства Союза ССР и республик³ нормы о договоре поставки помещены в главе 9 «Купля-продажа». Договор поставки представляет собой отдельный вид договора купли-продажи. Определение понятия «договор купли-продажи» как договора, по которому одна сторона (продавец) обязуется передать товар в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную сумму (цену), в общем плане охватывает основные черты и договора поставки. И это могло бы дать основания отказаться от самостоятельного гражданско-правового регулирования договора поставки и

¹ Витрянский В.В. Договор купли-продажи и его виды. М.: Статут, 1999. С. 196.

² Закон РСФСР «Об утверждении основ гражданского законодательства союза ССР и союзных республик» от 8 декабря 1961 г. // Ведомости ВС РСФСР. 1961. № 78. Ст. 1635 (документ утратил силу).

³ Основы гражданского законодательства Союза ССР и республик // Ведомости Съезда народных депутатов СССР и Верховного Совета СССР. 1991. № 26. Ст. 733. (утратил силу).

ограничиться включением в часть вторую Гражданского кодекса лишь норм о договоре купли-продажи, но на протяжении не одного десятилетия в нашей стране отношения между товаропроизводителями и оптовыми торговыми организациями строились исключительно на основании договоров поставки. Была выработана богатая практика использования долгосрочных договоров поставки для расширения ассортимента (номенклатуры) продукции и товаров, повышения их качества, планирования поставщиком своего производства с учетом потребностей покупателей. Имелся связанный с исполнением обязательств по нему опыт кредитования поставщиков под отгрузочные документы. В связи с развитием поставочных отношений детализировались и углублялись соответствующее законодательство, арбитражно-судебная практика, в полной мере учитывалась специфика отдельных видов продукции и товаров, являвшихся предметом договоров поставки, что находило отражение в десятках особых условий поставок и примерных договоров на поставку отдельных видов продукции и товаров. Конечно, весь положительный опыт регулирования поставочных отношений можно отбросить ради чистоты конструкции договора купли-продажи и формального устранения сохранившихся в России отличий от зарубежных аналогов правового регулирования отношений между товаропроизводителями. Но все равно нельзя не заметить особые черты договора поставки, выделяющие его в отдельный вид договора купли-продажи с самостоятельным значением.

С переходом к монополии государственной собственности и к детальному плановому регулированию производства и реализации товаров отпала потребность в специальном договоре государственной поставки, что привело к полному отпочкованию от договора купли-продажи договора поставки и превращению его в господствующий самостоятельный договор о возмездной передаче товаров в хозяйственной сфере экономики. Основы ГК СССР 1961 г., а затем ГК РФ РСФСР 1964 г. отнесли регулирование договора поставки к исключительной компетенции СССР. В них было введено лишь небольшое

количество норм об этом договоре. Многочисленные основные и особые условия поставки отдельных видов продукции и товаров, а затем Положения о поставках продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления, иные нормативные акты разных уровней с преобладанием императивных норм образовали большой массив законодательства о поставках.

В этот период, сфера применения договора купли-продажи существенно ограничилась и сводилась в подавляющем большинстве к отношениям между гражданами, а также между гражданами и розничными торговыми предприятиями. Хотя в ч. 1 ст. 237 ГК РФ РСФСР определение договора купли-продажи примерно такое же, что и в п. 1 ст. 454 ГК РФ: «По договору купли-продажи одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену)»¹, тем не менее, ч. 2 ст. 237 ГК РФ РСФСР «насквозь» пронизана «социалистическим» духом, что «убивает» и начисто отвергает частноправовой характер договора купли-продажи.

Часть 2 ст. 237 ГК РФ РСФСР устанавливала: «Если покупателем является государственная организация, то у нее возникает право оперативного управления имуществом (ст. 93.1). Такое же право возникает у иных организаций, осуществляющих согласно закону или уставу (положению) оперативное управление имуществом»². Впрочем, такое законоположение только приветствовалось в то время. Так, по мнению С.Н. Братуся и О.Н. Садикова «Договор купли-продажи опосредствует отношения, связанные с реализацией имущества в обмен на выраженную в деньгах цену. Договор широко применяется между гражданами и социалистическими организациями (розничная торговля). Значительно уже сфера его применения в отношениях между гражданами (продажа предметов личной собственности)»³. Все правоотношения, складывавшиеся между «социалистическими» организациями в связи с

¹ Гражданский кодекс РФ (Часть II) от 26 января 1996 г. № 4-ФЗ // СЗ РФ. 1996. № 5. Ст. 410.

² Гражданский кодекс РСФСР от 11 июня 1964 г. // Ведомости ВС РСФСР. 1992. № 34. Ст. 1966 (документ утратил силу).

³ Гражданское право / под ред. С.Н. Братуся, О.Н. Садикова. М.: Юристъ, 2013. С. 176.

реализацией производимых ими продукции и товаров, регулировались договорами поставки, контрактации, энергоснабжения, которые имели плановую основу и являлись самостоятельными договорами.

В правовой литературе того периода данное обстоятельство объяснялось тем, что «при социализме действие закона стоимости сочетается с действием закона планомерно-пропорционального развития и основного экономического закона социалистического общества. В результате закон стоимости утрачивает всеобщее значение, а потому ограничивается и сфера применения договора купли-продажи, используемого преимущественно для реализации предметов потребления и лишь в сравнительно небольших масштабах для реализации средств производства». Уже в раннем советском гражданском праве поставку определяют как «договор, в котором одна сторона обязуется доставить другой стороне партию каких-либо вещей (обычно предметов, определенных родовыми признаками). Характерным признаком поставки является организационная деятельность поставщика: он должен заготовить данные товары, в частности – приобрести или приспособить их и доставить их к месту сдачи»¹.

Первоначально договор поставки выступает как подвид купли-продажи, однако со временем трансформируется в договор поставки товаров для государственных нужд. Так, Гражданский кодекс РСФСР 1922 г. не включал в себя нормы о договоре поставки как самостоятельном виде гражданско-правового договора.

В более поздний советский период развития гражданского права утвердилась концепция самостоятельности договора поставки, договор поставки снова признается самостоятельным договором, являющимся основной правовой формой отношения организаций по снабжению и сбыту продукции в народном хозяйстве и одновременно ведущим хозяйственным договором.

Под договором поставки понимался плановый договор, по которому организация-поставщик обязуется передать в определенные сроки или срок в

¹ Иванов О.В. Энциклопедия государства и права. М.: Издательство коммунистической академии, 1924. С. 154.

оперативное управление организации-покупателю определенную продукцию согласно обязательному для обеих организаций плановому акту распределения продукции; организация–покупатель обязуется принять продукцию и оплатить ее по установленным ценам. По мнению О.С. Иоффе и других ученых, основные признаки договора поставки свидетельствуют о том, что он является не видом договора купли-продажи, а входит как самостоятельный договор в более широкое понятие – обязательства о возмездной реализации имущества¹.

В результате изучения, становится понятно, что в советский период, договор поставки отделился от договора купли-продажи, тем самым выделившись в отдельный, самостоятельный вид договора. Об этом свидетельствует тот факт, что Гражданский кодекс РСФСР 1922 г. не включал в себя нормы о договоре поставки как самостоятельном виде гражданско-правового договора. В тот период, под договором поставки понимался плановый договор. Существовало мнение, что договор поставки, является разновидностью договора купли-продажи, в то время как О.С. Иоффе и другие ученые, считали что он является не видом договора купли-продажи, а входит как понятие – обязательства о возмездной реализации имущества.

Говоря про договор поставки в России, следует упомянуть точку зрения, которую придерживался А.В. Венедиктов, который полагал, что договор поставки является договором купли-продажи. Самостоятельность планового договора объяснялась тем, что производство велось в плановом порядке, что было возможно лишь при условии, если такой же характер носили и договоры². При этом некоторые авторы придерживаются данной точки зрения без каких-либо дополнительных обоснований, например, О.М. Олейник, характеризуя договор

¹ Иоффе О.С. Обязательственное право. / О.С. Иоффе М.: Юридическая литература, 1975. С. 234.

² Избранные труды по гражданскому праву / под ред. А.В. Венедиктова, А.А. Иванова. М.: Статут, 2004. С. 187.

поставки, отмечает, что это хорошо известный российскому правоведению и широко применяемый на практике вид предпринимательских договоров¹.

В то же время опубликованы серьезные научные исследования, посвященные именно понятию и видам предпринимательских договоров.

Так, С.С. Занковский, исследуя природу гражданско-правового договора, приходит к выводу, некоторые из них следует отнести предпринимательским. Свое мнение он аргументирует тем, что ГК РФ является актом частного права, в то время как такие договоры существуют на перекрестии частного и публично-правового регулирования, и если бы в России, пишет он далее, был принят Предпринимательский кодекс, необходимость разработки которого предусматривалась еще в 1994 г., то в нем и дали бы определение названного договора с отражением того факта, что его содержание определяется как самими сторонами, так и актами государственного регулирования экономики.

С.С. Занковский также обращает внимание, что из ГК РФ можно извлечь о предпринимательском договоре лишь те сведения, которые отражают его частноправовую сторону, поскольку в ГК РФ существуют два режима правового регулирования; предпринимательский и бытовой. Первый из них посвящен бизнесу, а второй – удовлетворению личных потребностей граждан. Именно поэтому предпринимательские обязательства – поставка, аренда предприятия, строительный подряд – соседствуют с такими чисто бытовыми договорами, как розничная купля-продажа, прокат и бытовой подряд².

Б.И. Пугинский отмечал, что договор поставки – это российское явление, продукт отечественной правовой и предпринимательской мысли³.

И.В. Морозов уделил существенное внимание соотношению договора купли-продажи, заключаемого на международном рынке и поставки⁴.

¹ Олейник О.М. Правовые проблемы формирования понятия товара / Коммерческое право: актуальные проблемы и перспективы развития. М.: Статут, 2011. С. 21.

² Занковский С.С. Предпринимательские договоры. М.: Юриформцентр, 2004. С. 199.

³ Пугинский Б.И. Коммерческое право России. М.: Юрайт, 2012. С. 272.

⁴ Морозов И.В. Совершенствование гражданского законодательства России в условиях расширения международных торговых связей: на примере договора поставки: дис. ... канд. юрид. наук. М., 2005. С. 56.

Так, согласно ст. 506 ГК РФ, «договором поставки признается договор, в силу которого 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 представляет собой документ, фиксирующий закрепление достигнутого соглашения сторон по конкретным действиям, направленным на возникновение, изменение и прекращение их прав и обязанностей. Применительно к рассматриваемому договору «права и обязанности сторон договора поставки представляют собой его содержание, а исполнение сторонами условий договора является, по сути, исполнением их обязательств по данному договору».

Исходя из анализа определения, по договору поставки осуществляется взаимодействие двух сторон: поставщика и покупателя. Однако в структуре приведенных отношений возможно наличие еще двух субъектов – грузоотправителя (физические или юридические лица, которые по поручению поставщика могут отгрузить товар) и грузополучателя (физические и юридические лица, которые по поручению покупателя такой товар принимают).

Говоря о правовой природе договора, необходимо отметить, что договор поставки является:

- двухсторонним (синаллагматическим) – обязанности поставщика передать товар корреспондирует обязанность покупателя товар принять и оплатить;
- консенсуальным, т.е. признается заключенным с момента достижения консенсуса между сторонами – согласования существенных условий договора и его подписания;
- возмездным – передача (поставка) поставщиком товара покупателю обуславливает встречную передачу последним денег поставщику.

В действующем ГК РФ договор поставки выделен в отдельный вид договора купли продажи. Это объясняется необходимостью обеспечить детальную правовую регламентацию отношений, которые складываются между участниками имущественного оборота по товарам различного назначения.

Таким образом, «отношения по договору поставки регулируются нормами ГК РФ, которые применяются в следующей последовательности: сначала – специальные правила о договоре поставки (ст. 506 – 534); при недостаточности таковых – общие положения о купле-продаже; далее – общие положения о гражданско-правовом договоре, об обязательстве и сделке.

В целом же договор поставки широко распространен и имеет большое значение для нормального функционирования практически любой организации или предприятия, так как с помощью данного договора осуществляется материально-техническое обеспечение субъектов хозяйственной деятельности. Отношения, возникающие на основании данного договора, как правило, длятся в течение продолжительного периода времени¹.

Однако, для заключения отмеченного соглашения, исходя из его правовой природы, необходимо наличие отличительных от обычного договор купли-продажи конstitutивных признаков, а также достижение консенсуса по существенным условиям договора.

Подобная необходимость объясняется тем, что договор поставки является одним из видов договоров купли-продажи, и, «квалифицируя правоотношения 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».

Таким образом, мы видим закономерное развитие договора поставки. Можем наблюдать его отделение от прочих договоров и начало развития как самостоятельного вида договора.

¹ Гражданское право / под ред. В.П. Мозолина, А.И. Масляева. М.: Юристъ, 2013. С. 218.

Руководствуясь результатами исследования вопроса становления и развития договора поставки в законодательстве России, а также диспозицией ст. 506 ГК РФ, можно сформулировать: договором поставки признается вид договора купли-продажи, в котором продавец (поставщик), осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или периоды 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.

Данное определение несколько отличается от законодательного, поскольку содержит указание на то, что поставка является видом купли-продажи. Однако, этот признак, как отмечено в предыдущем разделе, выявлен путем доктринального толкования места нахождения договора поставки в системе главы 30 ГК РФ.

Договор поставки как вид договора купли-продажи является консенсуальным (поставщик обязуется передать товары покупателю, а последний обязуется их оплатить), возмездным, двусторонним (синаллагматическим) договором¹.

Как мы указали выше, договор поставки является консенсуальным, и его главное отличие от реального договора в том, что в реальном договоре – для заключения необходимо не только согласие сторон, но и передача предмета договора (например: договор займа), консенсуальный договор – достаточно согласования сторонами всех условий договора, которые поименованы в законодательстве или определены как существенные (например: договор купли-продажи). Реальный договор считается заключенным с момента передачи вещи, консенсуальный – с момента подписания сторонами.

¹ Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Договоры о передаче имущества. Книга вторая. М.: Статут, 2006. С. 101-102.

Возмездный договор предполагает встречное возмещение другой стороной (договор поставки), безвозмездный договор – без получения встречного возмещения. Как пример безвозмездного договора можно привести договор дарения.

Двусторонний – где участниками выступают две стороны, в многостороннем договоре участников может быть больше двух, например договор лизинга (трёхсторонний: продавец – лизингодатель – покупатель). Договор, заключённый в пользу непосредственных участников договора и договор, заключённый в пользу третьих лиц. Договор, заключённый в пользу участников договора – право требовать исполнения договора принадлежит только указанным в договоре сторонам. Договор, составленный в пользу третьих лиц – исполнение договора происходит в пользу указанного в договоре лица, не являющегося стороной договора.

Характеристика договора поставки выглядит следующим образом:

в-первую очередь, договор поставки принадлежит к группе договоров, направленных на передачу имущества в собственность. Поскольку нормы, унифицированные для всех обязательств данной группы, отсутствуют, в институте договора поставки проявились исключительно подходы и принципы регулирования, единые для всех правоотношений рассматриваемой группы;

во-вторых, в обязательстве договора поставки направленность на передачу имущества в собственность неразрывно связана с его возмездностью;

в-третьих, институт договора поставки регулирует не любые отношения, направленные на возмездную передачу имущества в собственность, а исключительно такие, в которых встречное предоставление будет определенно-эквивалентным (а не алеаторным, как при ренте);

в-четвертых, в отношениях договора поставки встречное предоставление будет денежным.

Поскольку сущность возмездного договора в наиболее чистом виде пробудет в правоотношении, в котором встречное предоставление будет

определенно-эквивалентным и денежным, институт договора поставки избран законодателем в качестве базового для регулирования обязательств, направленных на возмездную передачу имущества в собственность. В нем собраны не только нормы, регламентирующие эквивалентные отношения по возмездной реализации имущества за деньги, но и унифицированные нормы, обусловленные направленностью на возмездную передачу имущества в собственность независимо от вида и формы встречного предоставления. Унифицированные правила, отражающие направленность на возмездную передачу имущества в собственность (независимо от характера и формы встречного предоставления), должны применяться не только к купле-продаже, но и к другим договорам такой направленности¹.

Вместе с тем, выделение поставки как вида купли-продажи произошло благодаря иным признакам, которые, можно сказать, носят квалификационный характер, т.е. отличают договор поставки от иных видов купли-продажи. Остановимся на них подробнее.

Специальные субъекты, каковыми могут быть только лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность и именно в рамках этой деятельности заключающие рассматриваемые договоры. Этот признак прямо определен ст. 506 ГК РФ более 10 лет назад, и до сих пор он является одним из основополагающих и не подвергался критике. Наоборот, использовался как особая заслуга доктринальных исследований, получившая признание законодателя.

Полагаем, что произошедшие в последние десятилетия изменения в экономике требуют новой редакции этого условия договора поставки. Дело в том, что п. 2 ст. 298 ГК РФ устанавливает: «Если в соответствии с учредительными документами учреждению предоставлено право осуществлять приносящую доходы деятельность, то доходы, полученные от такой деятельности, и приобретенное за счет этих доходов имущество поступают в самостоятельное

¹ Романец Ю.В. Система договоров в гражданском праве России. М.: Юрист, 2004. С. 257.

распоряжение учреждения и учитываются на отдельном балансе». Таким образом, наряду с предпринимательской деятельностью, направленную на систематическое получение прибыли, можно осуществлять иную приносящую доходы деятельность. Обратим внимание, законодатель не выделил здесь критерий системы. Это означает, что такая деятельность может быть периодической.

С этой точки зрения, можно не поддержать мнение известных ученых России, полагающих, что поскольку для некоммерческих юридических лиц сфера предпринимательской деятельности ограничена, то вряд ли можно доказать соответствие закону, например, договора поставки табачных изделий и алкогольной продукции, заключенного спортивными или религиозными организациями¹. Пример не удачный, поскольку обозначенные предметы договора явно не соответствуют целям уставной деятельности некоммерческих организаций, и последние не могут совершать такие договоры по прямому указанию закона (абз. 2 п. 3 ст. 50 ГК РФ). Если же предположить, что сеть спортивных клубов закупает на свой корпоративный праздник (наряду с другими товарами) алкоголь и табачные изделия, то нельзя полностью исключить квалификацию договора как поставку в силу того, что в данном случае будет деятельность, приносящая доход.

Если учесть что, в соответствии со ст. 41 Налогового кодекса РФ² доходом признается экономическая выгода в денежной или натуральной форме³ и далее ст. 82 НК РФ предусматривает для извлечения дохода (прибыли), а также факт использования этого термина в подзаконных нормативных актах уже более 15 лет,

¹ Комментарий к Гражданскому кодексу РФ / под ред. Т.Е. Абовой, М.М. Богуславского, А.Ю. Кабалкина. А.Г. Лисицына-Светланова. М.: Юрайт-Издат, 2005. С. 101.

² Налоговый кодекс Российской Федерации (Часть первая) от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ // Российская газета. 06.08.1998. № 239.

³ Федеральный закон «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с осуществлением мер по совершенствованию налогового администрирования» от 27 июля 2006 г. № 137-ФЗ // Российская газета. 29.07.2006. № 4131.

можно с полной уверенностью прийти к выводу, что понятия «доход» и «прибыль» используются как синонимы.

С учетом сказанного, возвращаясь к определению договора поставки, отметим, что социально-экономические преобразования, произошедшие в Российской Федерации за последние годы, выявили новые возможности предпринимательской деятельности, которые нуждаются не только в теоретическом осмыслении, но и соответствующем правовом обеспечении. Таким образом, диспозиция ст. 506 ГК РФ явно архаична, поскольку не учитывает новой разновидности предпринимательской деятельности – приносящую доход.

Характерно, что правом осуществлять приносящую доход деятельность законодатель наделил некоммерческие организации в форме учреждения. Думается, что это не случайно, поскольку изменения действующих законодательных норм об учреждениях, а также принятие нового Федерального закона «Об автономных учреждениях»¹, в который уже Федеральным законом от 26 апреля 2007 г. № 63-ФЗ внесены изменения, вступающие в силу 1 января 2008 г., свидетельствуют о появлении новой разновидности учреждения, которая имеет объем полномочий близкий к коммерческим юридическим лицам. Данное утверждение основано на том факте, что согласно Федеральному закону «Об автономных учреждениях» создание автономного учреждения путем изменения типа государственного или муниципального учреждения не является его реорганизацией, тогда как изменение организационно-правовой формы юридического лица по гражданскому законодательству является реорганизацией в форме преобразования.

Основное отличие автономных учреждений – далее «АУ», от остальных видов некоммерческих организаций состоит в возможности АУ выполнять работы, оказывать услуги, относящиеся к его основной деятельности, за плату, и осуществлять иные виды деятельности, поскольку это служит достижению целей создания АУ. Более того, данные виды деятельности АУ может выполнять по

¹ Федеральный закон «Об автономных учреждениях» от 3 ноября 2006 г. № 174-ФЗ // Российская газета. 08.11.2006. № 478.

своему усмотрению, видимо, не спрашивая согласия учредителя. Однако, целевая правоспособность АУ все же остается, о чем неоднократно указывает законодатель – «... для достижения целей, ради которых создано автономное учреждение...».

Кроме того к основным отличительным чертам АУ следует отнести:

- отсутствие бюджетно-сметного финансирования,
- отсутствие субсидиарной ответственности собственника,
- самостоятельное распоряжение полученными доходами.

Несомненно, АУ могут заключать все виды предпринимательских договоров, в том числе поставки, главное, чтобы они не выходили за рамки их уставной деятельности.

Проведенный научно-практический анализ целей создания и полномочий по основной деятельности свидетельствует о рождении новой организационно-правовой формы юридического лица, которое, по сути, занимает промежуточное положение между некоммерческими и коммерческими, приближаясь к последним. Кроме того указанные выше изменения законодательства РФ, по нашему мнению, должны привести к более полному пониманию природы предпринимательской деятельности и ее разновидностям, а также совершенствованию правового регулирования институтов, посредством которых такая деятельность осуществляется.

Актуальность внесенного предложения подтверждается мнением, основанным на действующей редакции ст. 506 ГК РФ, Так, не могут выступать поставщиками оптовые торговые организации, не являющиеся заготовителями соответствующих товаров, а также некоммерческие организации, поскольку они не обладают признаками субъектов, содержащимися в ст. 506 ГК РФ, а именно: в качестве поставщика может выступать лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность и производящее или закупающее реализуемые им товары. Закупки товаров для последующей их поставки могут производиться специализированными организациями, профессионально

осуществляющими такую деятельность. Вообще термин «закупка» применяется в ГК РФ лишь организациям, осуществляющим контрактацию сельскохозяйственной продукции (ст. 535 ГК РФ).

Таким образом, если следовать формальным признакам, то значительная часть договоров, опосредующих гражданский оборот товаров, не может квалифицироваться как поставка. Поэтому в юридической литературе высказано мнение, что договор поставки «наиболее оптимален» для регулирования взаимоотношений между производителями товаров и поставщиками сырья, материалов либо комплектующих изделий; между изготовителями товаров и оптовыми торговыми организациями, специализирующимися на реализации указанных товаров. Однако считать договор поставки «наиболее оптимальным» для регулирования отношений между изготовителями и оптовыми торговыми организациями едва ли верно из-за отсутствия в законодательстве о поставках условий, необходимых для последующей продажи товаров населению. Правда, в договоре поставки может принимать участие и получатель (ст. 509 ГК РФ), который не является стороной по договору, хотя на него могут быть возложены определенные обязанности, такие как принять товар, а иногда и произвести оплату (ст. 516 ГК РФ).

1.3 Договор поставки и смежные договоры

Легальное определение договора поставки содержится в ст. 506 ГК РФ. По договору поставки поставщик – продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок (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.

На практике до сих пор возникают трудности с отграничением с выделением поставки их других разновидностей купли-продажи.

Основная цель выделения договора поставки в отдельный вид договора купли-продажи – необходимость обеспечения детальной правовой регламентации отношений, складывающихся между профессиональными участниками имущественного оборота. Данный договор оптимален, к примеру, для регулирования взаимоотношений между производителями товаров и поставщиками сырья, материалов либо комплектующих изделий; между изготовителями товаров и оптовыми торговыми организациями, специализирующимися на реализации указанных товаров. Данные правоотношения должны отличаться стабильностью и иметь долгосрочный характер. Поэтому в правовом регулировании поставочных отношений преобладающее значение имеют не разовые сделки по передаче товаров, а долгосрочные договорные связи между поставщиками и покупателями.

Как известно, к отдельным договорам купли-продажи применяются общие положения о купле-продаже, если иное не предусмотрено нормами ГК РФ об этих отдельных видах договора купли-продажи¹. Применительно к договору поставки специальные правила, имеющие приоритет перед общими положениями о купле-продаже, сосредоточены в § 3 гл. 30 ГК РФ; они либо детализируют общие положения о купле-продаже, либо предусматривают иное, по сравнению с общими положениями о купле-продаже, регулирование соответствующих правоотношений, либо исключают возможность применения последних к договору поставки.

Субсидиарное применение общих положений о купле-продаже к отношениям, связанным с поставкой товаров, исключает возможность применения к указанным правоотношениям в качестве нормативных актов Положения о поставках продукции производственно-технического назначения и Положения о поставках товаров народного потребления.

Правда, Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ «О некоторых вопросах, связанных с применением Положений Гражданского

¹ Гражданский кодекс Российской Федерации часть вторая от 26 января 1996 г. № 14-ФЗ // Российская газета. 06.02.1996. № 23.

кодекса Российской Федерации о договоре поставки» от 22 октября 1997 г. №18 (п. 4)¹ допускает при определенных условиях их применение: арбитражные суды при разрешении споров могут применять те правила Положения о поставках продукции производственно-технического назначения или Положения о поставках товаров народного потребления, которые не противоречат императивным нормам ГК РФ, если в договоре имеется прямая ссылка на конкретный пункт этих Положений либо из текста договора очевидно намерение сторон его применять. Однако в указанных случаях правила, содержащиеся в Положениях о поставках, применяются не в качестве правовых норм, а как согласованные сторонами условия обязательства².

В таком же порядке (т.е. как согласованные сторонами условия договора поставки) к отношениям по поставкам товаров могут применяться утратившие силу особые условия поставки отдельных видов товаров, учитывающие специфику поставляемых товаров (способы упаковки, порядок погрузки в вагоны и контейнеры, способы проверки количества и качества товаров и т. п.).

Основные признаки договора поставки позволяют отграничить его от других видов договора купли-продажи и иных смежных договоров. При разграничении договоров поставки и контрактации нужно учитывать профессиональную деятельность продавца и вид подлежащих передаче товаров. Так, продавцом по договору контрактации является производитель сельскохозяйственной продукции. Контрактуются при этом будущая сельскохозяйственная продукция подлежащая выращиванию или производству и не прошедшая переработку.

Отличие договора поставки от договора мены заключается в том, что покупатель по договору поставки обязан уплатить стоимость товара в денежном выражении, а по договору мены сторона, которой передан товар, обязана передать обусловленные договором товары в натуре. Но когда условия договора мены

¹ Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ «О некоторых вопросах, связанных с применением Положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки» от 22 октября 1997 г. № 18 // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 1998. № 3.

соответствуют условиям договора поставки, применяются (при необходимости) нормы о договоре поставки (например, если при поставках сырой нефти отдельными партиями в течение года другая сторона договора – нефтеперерабатывающее предприятие – приняла обязательство соответственно передавать на стоимость сырой нефти нефтепродукты)¹.

В договор поставки нередко включаются условия о предоставлении услуг. Такие договоры следует признавать смешанными, и на основании п. 3 ст. 421 ГК РФ к отношениям сторон должны применяться нормы как о договоре поставки, так и об оказании услуг.

Включение в понятие договора поставки указания о передаче товаров в «обусловленный срок или в сроки» позволяет назвать ряд особенностей этого договора.

Во-первых, по договору поставки возможна передача товаров одновременно (в срок) либо отдельными партиями в течение длительного периода (в обусловленные сроки), а также передача либо одной вещи, в том числе индивидуально-определенной (машины, прибора индивидуального исполнения и др.), либо большого количества вещей;

Во-вторых, момент заключения договора и срок его исполнения, как правило, не совпадают;

В-третьих, изготовителем обычно заключается договор на будущие вещи, поставщик же – посредник не всегда является собственником продаваемых вещей;

В-четвертых, для договора поставки характерны длящиеся отношения и исполнение обязательства частями (отдельными партиями);

В-пятых, в структуре договорных связей по поставкам часто участвуют посреднические организации, поэтому потребитель в этих случаях не является стороной договора поставки, заключаемого изготовителем товара.

¹ Комментарий к Гражданскому кодексу РФ / под ред. О.Н. Садикова. М.: ИНФРА-М, 2003. С. 87.

Из сказанного вытекает, что для договора поставки наряду с основными важны и иные признаки, влияющие на определение его условий и срока действия.

Поиск критериев для отграничения поставки от смежных договоров велся еще в дореволюционном гражданском праве. В этой связи, Г.Ф. Шершеневич отмечал: «от поставки купля-продажа отличается, по мнению практики, следующими моментами: а) тогда как продавец должен быть во время заключения договора собственником продаваемого товара, поставщик может и не иметь права собственности на товары, которые он обязуется доставить к определенному сроку; б) тогда как предметом купли-продажи могут быть как товары, определяемые по признакам индивидуальным, так и по родовым, предметами поставки могут быть только товары, определенные индивидуальными признаками; с) тогда как исполнение по купле-продаже может наступить и немедленно по заключении договора, поставка предполагает более или менее значительный промежуток между заключением договора и его исполнением»¹.

В современном гражданском праве разграничение строится только на анализе и выделение квалифицирующих признаков конкретного договора как договора поставки.

Как отмечается в п. 5 Постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ «О некоторых вопросах, связанных с применением положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки», квалифицируя правоотношения участников спора, судам необходимо исходить из признаков договора поставки, предусмотренных статьей 506 ГК РФ, независимо от наименования договора, названия его сторон либо обозначения способа передачи товара в тексте документа.

К таким квалифицирующим признакам, прежде всего, относятся: правовой статус поставщика и цель приобретения (покупки) товара. В качестве продавца (поставщика) в договоре поставки выступает предприниматель. Это может быть коммерческая организация либо гражданин – индивидуальный предприниматель.

¹ Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права. Том II. Товар. Торговые сделки. М.: Статут. 2003. С. 129.

Поставщик продает либо производимые им товары, либо товары, закупленные для продажи. Имеет существенное значение, для какой цели покупателем приобретаются товары у поставщика, ибо договором поставки признается только такой, в силу которого покупателю передаются товары для их использования в предпринимательской деятельности или иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием. При этом 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.). В том 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 гл. 30 ГК РФ).

Таким образом, данный признак свидетельствует о том, что и в качестве покупателя по договору поставки должна выступать, как правило, коммерческая организация, занимающаяся предпринимательской деятельностью. Впрочем, субъектом договора поставки может быть и некоммерческая организация, если такого рода деятельность разрешена их учредителями и осуществляется в рамках их целевой правоспособности.

Отдельные исследователи, в частности, М.И. Брагинский, добавляет к названным критериям еще два:

во-первых, передача товаров продавцом (поставщиком) покупателю должна осуществляться в обусловленный договором срок или сроки. Применительно к договору поставки срок (сроки) передачи товаров приобретает характер существенного условия договора;

во-вторых, по договору поставки подлежат передаче не любые товары, а только производимые или закупаемые поставщиком. Таким образом, в качестве поставщика выступает коммерческая организация, специализирующаяся на

производстве соответствующих товаров либо профессионально занимающаяся их закупками.

Несмотря на наличие четких отграничивающих признаков, на практике договор поставки зачастую носит смешанную форму и его непросто отграничить от иных гражданско-правовых договоров. Так, например, такое условие о расчетах, придает договору поставки элементы иных гражданско-правовых соглашений: «Расчеты между сторонами осуществляются путем перечислений денежных средств покупателем поставщику, а также за счет встречных бартерных поставок на эквивалентной основе продукции покупателя потребителям поставщика. При согласии последнего допускается оплата покупателем продукции банковскими векселями и другими ценными бумагами с установленным сторонами дисконтом. Форма оплаты покупателем продукции поставщика согласуется сторонами на каждую партию и предусматривается в соответствующей спецификации на поставку этой продукции».

Как отмечает И.Г. Вахнин, с точки зрения юридической природы такой договор является смешанным, и в зависимости от целей сторон (формы возмещения за поставленный товар) могут использоваться элементы договора поставки или договора мены (бартера), если будут дополнительно согласованы существенные условия соглашения о передаче в обмен товаров или ценных бумаг – их наименование и количество¹.

При квалификации соглашения как договора поставки, как мы уже отметили, играет роль цель приобретения товара. Однако юридическая цель договора поставки может иметь переменный характер. В одних случаях покупатель в качестве основы рассматривает цель приобретения прав собственности на товар в связи с осуществлением предпринимательской деятельности, в других - в связи с приобретением товара для хозяйственных нужд, т.е. для целей, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным потреблением. Таким образом, и такой договор будет носить смешанный

¹ Вахнин И.Г. Учет целей договора и целей деятельности сторон при формировании условий договора поставки // Законодательство. 2000. № 1. С. 261.

характер.

В связи с рассмотренными особенностями целей договора поставки небеспопеченным является спор о том, может ли долгосрочный договор поставки рассматриваться как смешанный договор с элементами предварительного договора и договора купли-продажи. В литературе отражена дискуссия о предварительном характере договора поставки по прямым длительным хозяйственным связям, когда не согласованы существенные условия в спецификациях к нему¹. Фактически же такой долгосрочный договор зачастую содержит элементы различных договоров: договора об организации заключения договора поставки товаров и собственно договора поставки, поскольку спецификации будут неотъемлемой частью этого долгосрочного соглашения. Однако долгосрочный договор поставки, тем не менее, сохраняет свою целостность как самостоятельный вид договора – договор поставки.

¹ См., например: Брагинский М.И. Предварительный договор в хозяйственных отношениях // Советское государство и право. 1971. № 3. С. 108.

2.1 Предмет договора поставки

В соответствии с п. 1 ст. 432 ГК РФ договор считается заключенным, если между сторонами в требуемой форме достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора. Существенными являются условия о предмете договора, условия, которые установлены в законе или иных нормативно-правовых актах как существенные и необходимые для данного вида договора, а также все те условия, относительно которых должно быть достигнуто соглашение по заявлению одной из сторон. В случае не достижения хотя бы одного из существенных условий договор считается незаключенным.

В параграфе 3 гл. 30 ГК РФ нет норм, прямо указывающих на существенные условия договора поставки. В юридической практике договор поставки чаще всего включает в себя следующие условия: предмет поставки (наименование, количество, ассортимент), сроки поставки, цену товара, порядок расчетов, ответственность сторон (неустойки как для поставщика за несвоевременную поставку, так и для покупателя за несвоевременную оплату), порядок разрешения споров.

Характеризуя правовую сущность договора поставки, обратимся к его предмету, которым согласно ст. 506 ГК РФ являются товары. В этой связи возникает вопрос о соотношении понятия «товар», с объектами гражданских прав. Поскольку ст. 128 ГК РФ не содержит такого вида объекта как товар, обратимся к п. 3 ст. 1 ГК РФ, который устанавливает: «Товары, услуги и финансовые средства свободно перемещаются на всей территории Российской Федерации». Далее ст. 2, определяет предпринимательскую деятельность, как деятельность, направленную на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами. Наконец, п. 1 ст. 454 определяет: по договору купли-продажи одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а

покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену). Примечательно, что в одном предложении закон использует два понятия «вещь» и «товар», причем в первом случае как синоним, а во втором – только товар.

Таким образом, руководствуясь ГК РФ, можно сказать, что товаром является продукт труда, предназначенный для продажи, или товаром может быть любая вещь, не изъятая из гражданского оборота, и предлагаемая к продаже. Более конкретное определение содержит ст. 3 Федерального закона № 38-ФЗ «О рекламе»¹, здесь уже под товаром понимается «продукт деятельности (в том числе работа, услуга), предназначенный для продажи, обмена или иного введения в оборот». Практически такая же дефиниция отражена в Федеральном законе «О защите конкуренции»², ст. 4 которого формулирует: товар – объект гражданских прав (в том числе работа, услуга, включая финансовую услугу), предназначенный для продажи, обмена или иного введения в оборот.

Вместе с тем, следует иметь в виду, что данные понятия заимствованы из более ранних нормативных актов. Так, Государственный стандарт РФ ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения»³ характеризует товар как любую вещь, не ограниченную в обороте, свободно отчуждаемую и переходящую от одного лица к другому по договору купли-продажи. В этой формулировке целесообразно обратить внимание, что товар рассматривается как предмет договора купли-продажи, хотя на момент принятия данного Государственного стандарта уже действовал Гражданский кодекс Российской Федерации, ст. 506 которого предусматривала товар как единственно возможный предмет договора поставки, в то время как по купле-продаже объектом могут быть и вещи.

¹ См.: ст. 3 Федерального закона «О рекламе» от 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ // Российская газета. 15.03.2006. № 4017.

² См.: ст. 4 Федерального закона «О защите конкуренции» от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ // Российская газета. 27.07.2006. № 4028.

³ Государственный стандарт РФ ГОСТ Р. 51303-99 «Торговля. Термины и определения» от 11 августа 1999 г. М.: ИПК Издательство стандартов, 1999. Ст. 242 (документ утратил силу).

Конечно, можно исходить из того, что договоры купли-продажи и поставки в одинаковой мере выполняют функцию обмена товара на деньги и денег на товар. В соответствии с принципами построения ГК РФ общие положения о купле-продаже применяются также к поставкам, если иное не предусмотрено нормами ГК РФ о договоре поставки. Как отмечено выше специальные правила, регулирующие отношения по поставкам, имеют приоритет над общими положениями купли-продажи. Ст. 11 Таможенного кодекса таможенного союза¹ использует понятие товара применительно к любому перемещаемому через таможенную границу движимое имущество, а также перемещаемые через таможенную границу отнесенные к недвижимым вещам транспортные средства. Товаром для целей налогообложения признается любое имущество, реализуемое либо предназначенное для реализации (ст. 38 НК РФ).

Федеральный закон от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности»² под товаром понимает являющиеся предметом внешнеторговой деятельности движимое имущество, отнесенные к недвижимому имуществу воздушные, морские суда, суда внутреннего плавания и смешанного (река - море) плавания и космические объекты, а также электрическая энергия и другие виды энергии (ст.2).

Подводя итог научно-практическому анализу предмета договора поставки, можно сделать вывод, что термин «товар» широко используется в различных сферах предпринимательской деятельности. Характерно, что практически каждый сегмент рынка пользуется собственным определением товара, которое ориентировано на цели деятельности. Более того понятие «товара», используемое ГК РФ, в том числе закрепленное в ст. 506 ГК РФ, не имеет однозначного содержания и поэтому вызывает вопросы при заключении или исполнении договора, а в итоге отрицательно сказывается на квалификации совершаемых сделок.

¹ Таможенный кодекс Таможенного союза от 27 ноября 2009 г. № 17 // СЗ РФ. 2010. № 50. Ст. 6615.

² Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ // Российская газета. 11.12.2003. № 789.

Таким образом сформулировать общее (универсальное) понятие товара на данном этапе развития общественных отношений нецелесообразно и вряд ли возможно, хотя некоторые его признаки являются трансотраслевыми, необходимыми (существенными).

Договор поставки является разновидностью договора купли-продажи, и в соответствии с п. 5 ст. 454 ГК РФ к нему применимы общие положения о договоре купли-продажи, тем самым условие договора купли-продажи о товаре считается согласованным, если договор позволяет определить наименование и количество товара.

Таким образом, исходя из положений ст. 432, п. 3 ст. 455, ст. 596 ГК РФ условие о предмете (а именно наименование товара и его количество) является существенным и для договора поставки¹.

Исходя из анализа судебной практики, согласно которой, если из текста договора невозможно определить, какие изделия поставщик обязывался передать, а покупатель – принять и оплатить, то это является нарушением указанных норм. Федеральный арбитражный суд Волго-Вятского округа в Постановлении от 22 апреля 2011 г. № А11-1811/2010 указал: «Из статьи 432 ГК РФ следует, что существенным условием договора поставки является условие о товаре, которое, считается согласованным, если договор позволяет определить наименование и количество товара. При этом исходя из универсального принципа определенности правовых отношений условие договора о наименовании товара должно быть сформулировано настолько конкретно, что бы позволило индивидуализировать объект порождаемых договором обязательств»².

В большинстве случаев предмет договора поставки признается

¹ Беленков Р.А. Гражданское право. Ч. II (конспект лекций). М.: А-Приор, 2007. С. 17.

² Постановление Федерального Арбитражного Суда Волг.-Вят. округа от 22 апреля 2011 г. № А11-1811/2010 [Электронный ресурс]. [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс». Определение Высшего Арбитражного Суда РФ от 26 сентября 2011 г. № ВАС-12355/11 № А23-4493/09Г-10-19. [Электронный ресурс]. [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс». ; в Определении Высшего Арбитражного Суда РФ от 3 августа 2011 г. № ВАС-10224/11 № А23-1500/10Г-7-68. [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс».

несогласованным, даже если наименование товара определено недостаточно конкретно, хотя и указаны родовые признаки, что подтверждает судебная практика. Так, в Определении Высшего Арбитражного Суда РФ от 1 марта 2013 г. № ВАС-1877/13 № А42-5316/2011 между ООО «Мыс Надежды» (агент) и обществом (поставщик) подписан договор поставки, согласно которому поставщик обязуется поставить закупленные за свой счет товары, а покупатель принять и оплатить их по договорным ценам согласно товарной накладной. Суды нижестоящих инстанций установили, что обществом по товарным накладным поставлен предприятию товар, а неоплата в полном объеме стоимости поставленного товара явилась основанием для обращения общества с иском. Проанализировав условия договора поставки, суды пришли к выводу о его незаключенности в связи с отсутствием сведений о наименовании и количестве товара. Суды указали, что между сторонами сложились отношения, связанные с поставкой товаров по разовым сделкам купли-продажи¹.

Следует сказать, что согласно стандартной торговой терминологии товары подразделяются на классы, группы, разновидности, виды, в зависимости от их потребительских свойств, функционального назначения, и показателей, и других характеристик (ГОСТ Р 51303-2013 «Торговля. Термины и определения», Общероссийский классификатор продукции ОК 005-93²).

¹ Определение Высшего Арбитражного Суда РФ от 1 марта 2013 г. № ВАС-1877/13 № А42-5316/2011. [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс»; Постановление Федерального Арбитражного Суда Западно-Сибирского округа от 31 октября 2014 г. № А03-17507/2013. [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс»; Постановление Федерального Арбитражного Суда Западно-Сибирского округа от 5 июня 2013 г. № А45-24844/2012. [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс»; Постановление Федерального Арбитражного Суда Западно-Сибирского округа от 10 апреля 2013 г. № А75-5677/2012. [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс»; Постановление Федерального Арбитражного Суда Поволжского округа от 21 августа 2013 г. № А55-29680/2012. [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс».

² Приказ Росстандарта ГОСТ Р 51303-2013 «Национальный стандарт РФ. Торговля. Термины и определения» от 28 августа 2013 г. № 582-ст // СЗ РФ. 2013. № 2. Ст. 150.

Основное деление продукции в общероссийской классификации завершается видами. Согласно ГОСТ Р 51303-2013 вид товаров – это совокупность товаров определенной группы, объединенных общим назначением и названием. Разновидности товаров (продукции) представляют собой еще более узкое деление, указывающее на ряд частных признаков, характеристик отдельных видов товаров. Например, модели, марки, сорта, артикулы.

Для определения наименования товара сторонам рекомендуется указывать как минимум вид товара.

К документам, которые можно использовать для определения наименования товара, относятся:

- 1) каталоги (списки, перечни, номенклатура товаров) поставщика, предоставленные в письменном виде или размещенные на его интернет-сайте;
- 2) различная документация, прилагаемая к товару (технические паспорта, руководства, инструкции, гарантийная документация, одобрения типа транспортного средства, сертификаты соответствия и пр.);
- 3) нормативные документы, содержащие общие характеристики, правила и требования в отношении отдельных видов продукции, в том числе в части наименования. Согласно Федеральному закону «О техническом регулировании»¹ от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ к таким документам относятся:

а) международные, национальные стандарты, действующие на территории РФ (например, ГОСТ Р 52253-2004 «Масло и паста масляная из коровьего молока. Общие технические условия»²), а также стандарты организаций;

б) технические регламенты РФ.

¹ Федеральный закон «О техническом регулировании» от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ // СЗ РФ. 2002. № 52. Ст. 5140.

² Постановление Госстандарта РФ «Масло и паста масляная из коровьего молока. Общие технические условия. ГОСТ Р 52253-2004» от 10 марта 2004 г. № 165-ст. М.: ИПК Издательство стандартов, 2004.

4) технические регламенты Таможенного союза (например, ТР ТС 008/2011. Технический регламент Таможенного союза «О безопасности игрушек»)¹.

Если наименование товара определено без учета требований стандартов, технических регламентов, то в этом случае условие договора о наименовании товара может быть признано судом несогласованным, а договор – незаключенным в силу п. 1 ст. 432, п. 3 ст. 455 ГК РФ.

Вместе с тем согласно последней редакции ст. 432 ГК РФ, вступившей в силу с 1 июня 2015 г., 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 (п. 3 ст. 432 ГК РФ).

Можно сделать вывод, что для того чтобы минимизировать риски, наступление которых возможно при недостаточно точном согласовании наименования товара, в договоре поставки целесообразно указать дополнительные и характеристики товара.

Степень конкретизации характеристик товара зависит от целей и намерений сторон, а также от специфики товара. Поскольку законодательство РФ не устанавливает иное, товарами по договору поставки могут быть как вещи, определяемые родовыми признаками, так и индивидуально-определенные вещи.

Вещи, определенные родовыми признаками, отличаются от вещей того же рода по количественным показателям – весу, мере, числу.

Если товаром являются родовые вещи, то для конкретизации их характеристик следует указать присущие им признаки, которые позволят определить не только его вид, но и разновидность. Следовательно, целесообразно отразить категории, типы, марки, модели товаров, состав, сортность, физические

¹ Решение Комиссии Таможенного союза «О принятии технического регламента Таможенного союза «О безопасности игрушек» Р ТС 008/2011 «Технический регламент Таможенного союза. О безопасности игрушек» от 23 сентября 2011 г. № 798. [Электронный документ]. URL.: <http://www.tsouz.ru/> (дата обращения 13.12.2017).

свойства – плотность, материал изготовления, качественные характеристики и т.п. (например, бревна пиловочные хвойных пород, сосна, определенный сорт)¹.

Данные признаки можно определить с помощью таких документов, как:

- каталоги, списки, перечни, товаров, составленные поставщиком;
- стандарты, технические регламенты;
- техническая документация на товар (паспорт, руководство по эксплуатации, гарантийные талоны, сертификаты).

Индивидуально-определенный товар, в частности технически сложный товар, может быть определен и с помощью родовых признаков. Но в этом случае в договоре необходимо перечислить его основные особенности, интересующие покупателя, а индивидуальные признаки можно не указывать.

Например, если покупателя интересует приобретение пяти полуприцепов-тяжеловозов марки «ТСП» с определенными характеристиками и на стадии заключения договора для него неважно, какие именно идентификационные номера (VIN) присвоены этим транспортным средствам, то в этом случае для конкретизации товара и согласования наименования в договоре будет достаточно указать марку, модель, год выпуска, технические параметры товара. Таким же образом стороны могут согласовать товар, если поставщик на момент заключения договора еще не закупил товар и его индивидуальные признаки сторонам неизвестны.

При согласовании в договоре поставки условия о количестве, стороны могут установить количество подлежащего поставке товара в определенных единицах измерения. Чаще всего употребляется указание на число единиц товара (штук). Кроме того, количество может быть установлено и в единицах измерения длины (метр, километр, дюйм), веса (килограмм, центнер, тонна, унция), площади

¹ Суханов Е.А. Российское гражданское право: В 2 т. Обязательственное право: учебник. Т. 2. М.: Статут, 2011. С. 78.

(квадратный метр), объема (кубический метр, литр, галлон, баррель), в этом случае необходимо указанием на тип веса – нетто (без тары) или брутто (с тарой)¹.

Если определенная договором единица измерения количества не соответствует товару, то в этом случае договор на основании п. 2 ст. 465 ГК РФ может быть признан незаключенным, в связи с тем, что он не позволяет определить количество подлежащего поставке товара. В этом случае поставщик не сможет потребовать от покупателя исполнения договорных обязательств по договору поставки, в том числе уплаты неустойки за просрочку оплаты товара. Вместе с тем, согласно последней редакции ст. 432 ГК РФ, 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.

На практике недобросовестные покупатели, получившие товар, но не желающие его оплачивать по различным причинам, ссылаются на незаключенность договора поставки, мотивируя это тем, что между сторонами не было согласовано существенное условие о товаре, его наименовании и количестве в нарушение ч. 3 ст. 455 ГК РФ².

Данное условие может быть согласовано либо в договоре поставки, либо в приложениях, спецификациях, заказах к нему, либо в товарной накладной о передаче товара покупателю в которых может иметься ссылка на договор поставки, что подтверждают материалы судебной практики³. Если такая ссылка в договоре отсутствует, но между сторонами нет и других договоров поставки, как в Определении Высшего арбитражного суда РФ от 30 сентября 2009 г. № ВАС-

¹ Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации / под ред. Т.Е. Абовой, А.Ю. Кабалкина. М.: Юрайт, 2011. С. 312.

² Бычков А.В. Не надо быть формалистами / А.В. Бычков ЭЖ-Юрист. 2014. № 14. С. 12-14.

³ Постановление Федерального Арбитражного Суда Волго-Вятского округа от 20 апреля 2010 г. № А79-3418/2009. [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс».

12310/09 № А40-35281/08-15-245¹ это также позволяет рассматривать такие договоры заключенными.

На практике возможна ситуация, когда договора поставки между сторонами нет, нет и заявки на поставку товара, а есть только товарная накладная, из содержания которой следует, какой именно товар, и в каком объеме был передан от поставщика покупателю и по какой цене. Товарную накладную в данном случае нужно оценивать с точки зрения соблюдения ч. 3 ст. 455 ГК РФ и признать разовой сделкой поставки, например, как в Постановлении Федерального арбитражного суда Восточно-Вятского округа от 20 сентября 2013г. № А39-4280/2012². К такой разовой сделке по умолчанию применяют специальные правила о договоре поставки и общие положения о договоре купли-продажи.

Например, в Определении Высшего арбитражного суда РФ от 29 декабря 2012 г. № ВАС-17499/12 № А56-53784/2011³, по которому ввиду отсутствия оплаты за поставленный товар, продавец (истец) направил в адрес покупателя претензию с требованием в установленный срок погасить сумму долга и уплатить проценты за пользование чужими денежными средствами, начисленных в соответствии со ст. 395 ГК РФ. Неисполнение учреждением требования, изложенного в претензии, послужило основанием для обращения общества в арбитражный суд с иском.

Признавая требование истца о взыскании суммы долга обоснованным и подлежащим удовлетворению, суды руководствовались ст. ст. 309, 310, 313, 314, 486 ГК РФ и исходили из установленного в ходе исследования фактических обстоятельств дела и оценки представленных участниками спора доказательств фактов поставки истцом ответчику товара по разовым сделкам купли-продажи,

¹ Определение Высшего Арбитражного Суда РФ от 30 сентября 2009 г. № ВАС-12310/09 [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс».

² Постановление Федерального арбитражного суда Восточно-Вятского округа от 20 сентября 2013 г. № А39-4280/2012. [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс».

³ Определение Высшего арбитражного суда РФ от 29 декабря 2012 г. № ВАС-17499/12 № А56-53784/2011. [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс».

принятия товара полномочными представителями ответчика, обязанности ответчика оплатить принятый товар и отсутствия в деле доказательств погашения ответчиком задолженности за поставленный и принятый им спорный товар.

Следовательно, условие о предмете (наименование, количество товара) будет считаться согласованным путем подписания сторонами товарной накладной при условии наличия в ней ссылки на заключенный договор поставки и указание на такую возможность в самом договоре.

Однако в судебной практике имеется и противоположная позиция, согласно которой суды не предусматривают возможности согласования предмета договора в товарной накладной. Например, как в Постановлении Федерального арбитражного суда Поволжского округа от 7 апреля 2010 г. № А55-12356/2009¹ и Определении Высшего арбитражного суда РФ от 16 июля 2008 г. № 8579/08². Суды обосновывают свою позицию тем, что товарные накладные не являются неотъемлемым приложением к договору, а относятся к документам первичной бухгалтерской отчетности, представляя собой лишь документ, удостоверяющий факт передачи товара от соответствующего поставщика покупателю, то есть подтверждают факт исполнения сделки, а не согласования сторонами ее существенных условий. Кроме того, если товарные накладные не имеют ссылок в качестве основания для поставки на подписанный между сторонами договор, их невозможно отнести к подписанному сторонами договору.

Таким образом, можно сделать вывод, о том что, для того чтобы максимально снизить риски возможного признания договора поставки незаключенным, необходимо, чтобы, во-первых, в товарной накладной была сделана ссылка на договор поставки с указанием его реквизитов, во-вторых, в самом договоре должна быть предусмотрена возможность согласования предмета договора в товарной накладной с условием, что товарная накладная является его

¹ Постановление Федерального арбитражного суда Поволжского округа от 7 апреля 2010 г. № А55-12356/2009. [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс».

² Определение Высшего арбитражного суда РФ от 16 июля 2008 г. № 8579/08. [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс».

неотъемлемой частью, и, в-третьих, лицо, подписывающее такую товарную накладную, должно быть уполномочено не только на подписание документов, подтверждающих исполнение договора, но и согласование существенных условий договора. В таком случае товарная накладная будет подтверждать согласование сторонами наименования и количества предмета договора и, соответственно, такой договор будет считаться заключенным.

Кроме того, можно сделать вывод, что существенные условия договора поставки могут быть согласованы сторонами в письменных заявках (заказах) покупателя, а также в спецификациях, при условии, что в договоре предусматривалась возможность согласования существенных условий в таких заявках (заказах) и/или спецификациях, а также то, что такие заявки (заказы) и/или спецификации содержали ссылку на соответствующий договор поставки, что подтверждает многочисленная судебная практика¹.

2.2 Иные существенные условия по договору поставки

Многие авторы считают, что существенным условием договора поставки является также условие о сроке, но при этом позиции относительно того, какой именно срок подлежит согласованию сторонами, не отличаются единообразием. С.П. Гришаев и А.М. Эрделевский, указывая срок в качестве существенного условия, не поясняют, какой они имеют ввиду – срок действия договора или срок исполнения поставщиком обязательств передать товар.²

Отнесение условия о сроке действия договора поставки к числу существенных вряд ли имеет теоретическое или практическое значение. Под

¹ Постановление Федерального Арбитражного Суда Московского округа от 13 января 2012 г. № А40-146110/10-40-965. [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс».

² Комментарий к Гражданскому кодексу РФ, часть вторая / под ред. С. П. Гришаева, А.М. Эрделевского. Подготовлен для системы Консультант Плюс, 2007. СПС «КонсультантПлюс».

срокам действия договора в целом следует понимать предельный срок для завершения исполнения сторонами всех принятых по договору обязательств (в том числе, например, завершения в тех поставок и расчетов, гарантийных обязательств , обязательств по сверке расчетов), и согласовать такой срок на стадии заключения договора зачастую невозможно.

Приведем еще одну точку зрения, высказанную в юридической литературе: «В контракте международной купли-продажи, подпадающем под сферу действия Венской конвенции, может и отсутствовать условие о сроке передачи товара. В таких случаях в соответствии с Конвенцией срок поставки определяется предписаниями содержащейся в ней диспозитивной нормы (ст. 33 ГК РФ). При применении ГК РФ ... возникает вопрос о юридической квалификации такого контракта. Статья 506 ГК РФ, устанавливающая обязательные признаки договора поставки, относит к ним условие о сроке или сроках передачи товара. Поэтому контракт, не предусматривающий передачу товара в обусловленный срок, как будто не может быть признан договором поставки. Но к такому контракту безусловно применимы общие положения ГК РФ о купле-продаже, поскольку он полностью соответствует признакам договора купли-продажи, указанным в п. 1 ст. 454 ГК РФ. Все же, представляется, что при юридической квалификации контракта с точки зрения требований ГК РФ в каждом случае на основании ст. 431 ГК РФ (о толковании договора) следует выяснять действительную общую волю сторон с учетом цели контракта.

Основные затруднения и спорные моменты возникают на практике в связи с тем, что стороны договора неправильно квалифицируют заключаемые договоры (это касается долгосрочных договоров). Нередко договор, именуемый договором договором поставки, оказывается договором на организацию поставок, то есть не договором на передачу имущества, а организационным договором¹.

¹ Абросова Е.П. Договоры в сфере профессиональной и предпринимательской деятельности: теория и практика / отв.ред. В.В. Кванина. Челябинск: Два попугая, 2011. С. 179.

В договоре также может содержаться условие о конфиденциальности и должны быть указаны наименование и реквизиты сторон. Но не каждый из вышеназванных условий является существенным для договора поставки.

Кроме того, ассортимент товара, если в договоре поставки стороны прямо не предусмотрели, что ими должно быть достигнуто соглашение об ассортименте, то ассортимент товара не является существенным условием договора поставки (ст. ст. 506 – 524 ГК РФ). Но названное условие может считаться существенным для договора поставки в том случае, если стороны решили, что ассортимент товара подлежит обязательному согласованию¹. Ассортимент товаров представляет собой соотношение товаров одного или нескольких наименований, отличающихся друг от друга набором различных признаков: виды товаров, размеры, цвета, модели и другие характеристики, а также иные отличительные свойства.

Согласно анализу судебной практики², условие об ассортименте напрямую связано с условием о наименовании и количестве товара. В некоторых случаях различные признаки и характеристики товара подтверждают поставку товаров в ассортименте, поэтому обычно ассортимент согласовывают в том же пункте и порядке, что и наименование и количество товара.

Надлежащее определение условия об ассортименте товара осуществляется в следующем порядке: согласования отличительных признаков товара; согласования порядка определения ассортимента товара; согласования количества товара в ассортименте. В случае, если условие об ассортименте в договоре поставки сторонами не согласовано, то по смыслу п. 1 ст. 467 ГК РФ покупатель

¹ Савельева А.В. Договор поставки: что считать существенными условиями? // Административное право. 2013. № 3. С. 55-72.

² Определение Высшего Арбитражного Суда РФ от 5 февраля 2009 г. № А56-45440/2007 [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс»; Постановление Федерального Арбитражного Суда Восточно-Сибирского округа от 26 августа 2010 г. № А33-19037/2009 [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс»; Постановление Федерального Арбитражного Суда Центрального округа от 24 апреля 2008 г. № А23-1982/07Г-15-184 [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс».

не вправе требовать от поставщика передачи товара в ассортименте или отказываться от принятия и оплаты товара, ссылаясь на то, что он не соответствует желаемому ассортименту.

Если же из существа обязательства следует, что товары передаются в ассортименте, то поставщик вправе определить его самостоятельно исходя из известных ему потребностей покупателя на момент заключения договора, или отказаться от исполнения договора. В связи с этим суды не относят условие об ассортименте к существенным условиям договора поставки, если только оно не отнесено к существенным условиям самим договором. Договор будет считаться заключенным и при отсутствии в нем данного условия¹.

Срок оплаты также является одним из условий договора поставки. Несмотря на то, что исходя из буквального толкования положений ст. 506 ГК РФ срок поставки является существенным условием договора поставки, на практике суды не признают существенным условием договора срок поставки, отсутствие которого бы позволяло признать данный договор незаключенным. В случаях, когда обязательство по договору поставки не предусматривает срока его исполнения и не содержит условий, позволяющих определить этот срок, оно должно быть исполнено в разумный срок после возникновения обязательства².

В случае если договором поставки срок оплаты товара не предусмотрен, обязанность по оплате в силу ст. 486 ГК РФ возникает непосредственно до или после передачи ему продавцом товара, если иное не предусмотрено ГК РФ, другим законом, иными правовыми актами или договором купли-продажи и не вытекает из существа обязательства.

¹ Егорова М.А. Коммерческое право: учебник для вузов. М.: Статут, 2013. С. 89.

² Определение Высшего Арбитражного Суда РФ от 17 июня 2010 г. № ВАС-7850/10. [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс».

При этом согласно Постановлению Федерального арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 14 мая 2010 г. № А45-13680/2009 несогласование графика поставок влечет незаключенность договора поставки¹.

Согласно п. 16 Постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ № 18, судам следует исходить из того, что при расчетах за товар платежными поручениями, когда иной порядок, форма расчетов и срок оплаты товара соглашением сторон не определены, покупатель обязан оплатить товар непосредственно после его получения. Просрочка с его стороны наступает по истечении предусмотренного законом или в установленном им порядке срока на осуществление банковского перевода, исчисляемого со дня, следующего за днем получения товара покупателем (получателем)².

Следовательно, если срок оплаты сторонами не согласован, то обязанность у покупателя по оплате поставленного товара возникает непосредственно после получения товара, то есть не позднее следующего дня после получения³.

В силу ст. 5 Федерального закона «О национальной платежной системе»⁴ перевод денежных средств, за исключением перевода электронных денежных средств, осуществляется в срок не более трех рабочих дней, начиная со дня списания денежных средств с банковского счета плательщика или со дня предоставления плательщиком наличных денежных средств в целях перевода денежных средств без открытия банковского счета. Таким образом, поставщик вправе начислять проценты за просрочку оплаты товара, начиная с четвертого

¹ Постановление Федерального Арбитражного Суда Западно-Сибирского округа от 14 мая 2010 г. [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс».

² Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ «О некоторых вопросах, связанных с применением положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки» от 22 октября 1997 г. № 18 // Экономика и жизнь. 1998. № 6.

³ Постановление Федерального Арбитражного Суда Северо-Западного округа от 29 мая 2014 г. № А42-6058/2013; Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 15 октября 2014 г. № 09АП-42837/2014-ГК РФ № А40-52497/14, Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 10 октября 2014 г. № 09АП-40885/2014-ГК РФ Документ опубликован не был [Электронный ресурс]. СПС «КонсультантПлюс».

⁴ Федеральный закон «О национальной платежной системе» от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ // Российская газета. 30.06.2011. № 139.

рабочего дня с даты поставки.

Данный вывод находит подтверждение в судебной практике, в частности, в Постановлении Девятого арбитражного апелляционного суда от 30 сентября 2013 г. № 09АП-29906/2013-ГК РФ № А40-65029/2013 и других¹.

Таким образом, обязанность покупателя по оплате поставленного товара возникает непосредственно после получения товара (на следующий день), а просрочка – по истечении указанного 3-дневного срока на осуществление банковского перевода, исчисляемого со дня, следующего за днем получения товара.

Если договором предусмотрена оплата товара в рассрочку, но не согласованы существенные условия по такому договору (цена товара и порядок оплаты), договор является незаключенным. Покупатель в этом случае не вправе будет требовать от поставщика передачи товара.

Согласно положениям п. 2 ст. 489 ГК РФ, когда покупатель не осуществляет в установленный договором срок очередной платеж за проданный в рассрочку и переданный ему товар, продавец вправе, если иное не предусмотрено договором, отказаться от исполнения договора и потребовать возврата проданного товара. Исключение составляют случаи, когда сумма платежей, полученных от покупателя, превышает половину цены товара².

Если договором не определен порядок распределения расходов по доставке товара, поставщик имеет право потребовать, чтобы покупатель оплатил такие расходы. Это связано с тем, что законом, в том числе п. 1 ст. 510 ГК РФ, прямо не урегулирован вопрос о распределении расходов на доставку.

Судебная практика по данному вопросу неоднозначна. В соответствии с одним подходом в отсутствие условия поставщик вправе распределить

¹ Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 30 сентября 2013 г. № 09АП-29906/2013-ГК РФ № А40-65029/13 [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс».

² Постановление ФЕДЕРАЛЬНОГО АРБИТРАЖНОГО СУДА Западно-Сибирского округа от 30 августа 2013 г. № А45-30288/2012. [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс».

транспортные расходы по своему усмотрению, например полностью отнести их на счет покупателя. Согласно другому подходу, напротив, поставщик не может требовать их взыскания.

Есть и третий подход: суд путем толкования условий договора должен выяснить действительную волю сторон с учетом практики их взаимоотношений. Например, если товар поставлялся в рамках разовых сделок и ранее расходы оплачивал поставщик, суд может установить, что и в дальнейшем они должны возлагаться на поставщика.

Так же в соответствии со ст. 513 ГК РФ покупатель (получатель) обязан совершить все необходимые действия, обеспечивающие принятие товаров, поставленных в соответствии с договором поставки. Однако продвижение товара по рынку может не только сопровождаться сменой собственника товара, но и предполагать титульное и фактическое передвижение товара через ряд оптовых поставщиков, осуществляющих профессиональную деятельность по реализации товаров. Поэтому ГК РФ предусматривает возможность и порядок возложения покупателем исполнения договора на третьих лиц – получателей.

К договору поставки применяются нормы общих положений о купле-продаже. Кроме того, законодатель предусмотрел специальные правила, отражающие специфику поставочных отношений, касающиеся оснований для изменения или расторжения договора поставки. Одним из последствий неисполнения либо ненадлежащего исполнения договора поставки может служить реализация поставщиком или покупателем права на односторонний отказ от исполнения договора поставки. Применительно к договору поставки односторонний отказ от исполнения договора или одностороннее его изменение допускаются в случае существенного нарушения договора одной из сторон (ст. 523 ГК РФ). Основания применения одностороннего отказа от исполнения договора разнообразны: в частности, неоднократное нарушение поставщиком сроков поставки товаров или поставка им товаров ненадлежащего качества с недостатками, которые не могут быть устранены в приемлемый для

покупателя срок; неоднократное нарушение покупателем сроков оплаты товаров или неоднократная невыборка последним товаров.

Подводя можно сделать ряд выводов:

во-первых, к существенным условиям договора поставки относятся: условие о наименовании товара (п. 3 ст. 455 ГК РФ); условие о количестве товара (п. 3 ст. 455, ст. 465 ГК РФ);

во-вторых, не являются существенными условиями договора поставки: условие о порядке и сроке поставки товара; условие о цене и сроке оплаты товара;

Условия являются существенными в том случае если они названы в законе или иных нормативно-правовых актах как существенные и необходимые для данного вида договора, а также все те условия по которым сторонами достигнуто соглашение.

в-третьих, существенные условия договора поставки могут быть согласованы сторонами в письменных заявках (заказах) покупателя, а также в спецификациях, при условии, что в договоре предусматривалась возможность согласования существенных условий в таких заявках (заказах) и/или спецификациях, а также то, что такие заявки (заказы) и/или спецификации содержали ссылку на соответствующий договор поставки.

В случае отсутствия ссылки на соответствующий договор поставки, для максимального снижения риска возможного признания договора поставки незаключенным, необходимо, чтобы:

во-первых, в товарной накладной была сделана ссылка на договор поставки с указанием его реквизитов;

во-вторых, в самом договоре должна быть предусмотрена возможность согласования предмета договора в товарной накладной с условием, что товарная накладная является его неотъемлемой частью;

в-третьих, лицо, подписывающее такую товарную накладную, должно быть уполномочено и на подписание документов, подтверждающих исполнение договора, и на согласование существенных условий договора.

3 ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ ПОСТАВЩИКА И ПОКУПАТЕЛЯ ПО ДОГОВОРУ ПОСТАВКИ. ПОСЛЕДСТВИЯ НЕНАДЛЕЖАЩЕГО ИСПОЛНЕНИЯ УСЛОВИЙ ДОГОВОРА

3.1 Права и обязанности сторон по договору поставки

Анализируя нормы ГК РФ о договоре купли-продажи и договоре поставки, можно утверждать, что основным правом поставщика является право требовать от покупателя оплаты товара, а основная обязанность поставщика – поставить в обусловленный срок согласованную в договоре продукцию (товар) покупателю. При согласовании в договоре отсрочки (рассрочки) платежа, поставщик вправе предусмотреть способы обеспечения исполнения обязательств по оплате, например, неустойку, поручительство, независимую гарантию, страхование от неоплаты.

Поставщик, по договору поставки, имеет обязательства по поставке всего указанного перечня товара. Могут возникнуть случаи, когда поставщик, по тем или иным причинам не может поставить весь товар, и здесь, важно понимать, каким образом будет восполняться недопоставка товара. Например, 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 самим договором. В ГК РФ в виде диспозитивной нормы установлено правило, в соответствии с которым предусмотренная законом или договором поставки неустойка за недопоставку или просрочку поставки товаров взыскивается с поставщика до фактического исполнения обязательства в пределах его обязанности восполнить недопоставленное количество товаров в последующих периодах поставки, если иной порядок уплаты неустойки не предусмотрен законом или договором. На наш взгляд, вышеназванное положение призвано способствовать укреплению дисциплины в договорных отношениях по договору поставки.

Обязанность по договору поставки по проверке качества и количества товаров лежит на покупателе и на получателе (ст. 513 ГК РФ). При приемке, получатель также непосредственно осуществляет приемку товаров от перевозчика. Договором поставки могут быть предусмотрены порядок уведомления поставщика о несоответствии принятого товара заявленному в заявке, а также сроки, в которые получатель должен сообщить о несоответствии товара заявленному.

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 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 согласовано в договоре, 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.

Специальными правилами регламентируются последствия нарушения поставщиком условий договора поставки о качестве и комплектности поставляемых товаров. Поставщику, получившему уведомление покупателя о недостатках поставленного товара либо его некомплектности, предоставлено

¹ Андреева Л.В. Коммерческое (торговое) право: учебник. М.: КНОРУС, 2012. С. 328.

право заменить либо доукомплектовать товар и тем самым избежать негативных последствий, например, необходимости удовлетворения требований покупателя, предусмотренных ст. 475 и 480 ГК РФ.

Кроме того, одновременно с передачей товара продавец (поставщик) обязан передать покупателю согласно п. 2 ст. 456 ГК РФ его принадлежности, а также относящиеся к нему документы (технический паспорт, сертификат качества, одобрение типа транспортного средства, инструкцию по эксплуатации и т.п.), предусмотренные законом, иными правовыми актами или договором. Стороны в договоре поставки в качестве документов, относящихся к товару, вправе согласовать и другие документы, связанные с учетом, отчетностью, налогообложением, таможенными и другими хозяйственными процедурами, которые стороны должны произвести в отношении товара. Например, счет-фактура, копия грузовой таможенной декларации или сведения о ней и др.¹. Перечень этих документов является открытым, сторонам предоставлена возможность самостоятельно определить в договоре перечень документов, подлежащих передаче вместе с товаром.

Данное условие договора поставки защищает в первую очередь интересы покупателя, т.к., если согласованные документы не будут переданы поставщиком, в том числе в разумный срок, назначенный покупателем, последний вправе отказаться от товара в соответствии со ст. 464 ГК РФ.

Для надлежащего согласования условия о документах, относящихся к товару, в договоре рекомендуется указать: документы, относящиеся к товару; иные документы, необходимые покупателю; срок и (или) момент передачи документов.

Если условие о документах, подлежащих передаче по договору, в договоре не будут согласованы, то покупатель, согласно п. 2 ст. 456 ГК РФ, не вправе требовать от поставщика передачи документов, не указанных в договоре или прямо не предусмотренных законом, иными правовыми актами. А для

¹ Гатин А.М. Гражданское право: учебное пособие. М.: Дашков и К, 2009. С. 152.

поставщика несогласование комплекта документов, подлежащих передаче вместе с товаром, не влечет каких-либо негативных последствий, даже наоборот, уменьшает объем его обязанностей. В связи с этим в договоре необходимо отражать, какие именно документы должны быть переданы вместе с товаром, а также указать форму, (например, оригинал, копия, копия, заверенная поставщиком, нотариально удостоверенная копия), и язык составления документов, а также закрепить в договоре ответственность поставщика за неисполнение данной обязанности (штраф, неустойка, возможность для одностороннего отказа покупателя от договора).

Продавец обязан передать покупателю товар в таре и (или) упаковке, за исключением товаров, которые по своему характеру не требуют затаривания (ст. 481 ГК РФ). На практике от затаривания и (или) упаковки, чаще всего, освобождаются товары, отгружаемые покупателю в контейнерах¹.

В договоре поставки могут быть предусмотрены и иные обязанности поставщика, например: уведомить о готовности товара к отгрузке; выполнить указание покупателя об отгрузке заказанного им товара другому лицу; осуществить за свой счет доставку товара до таможенного склада или иного места согласованного сторонами в договоре; осуществить от имени покупателя и за его счет таможенное оформление товара, его передачу перевозчику, по факту понесенных затрат выставить счет покупателю; осуществлять гарантийное обслуживание товара в течение установленного в договоре срока; восполнить недопоставленный товар в определенный срок; вывезти товар, от которого отказался покупатель, но принял его на ответственное хранение; возместить расходы, понесенные покупателем, в связи с ответственным хранением им товара; другие.

Разместив институт поставки в 3 гл. 30 ГК, законодатель указал в п. 5 ст. 454 ГК, что общие положения о купле-продаже применяются к поставке, если иное не предусмотрено специальными правилами о ней.

¹ Суханов Е.А. Российское гражданское право: В 2 т. Обязательственное право: учебник. Т. 2. М.: Статут, 2011. С. 189.

Не стоит забывать, что важно иметь в виду, что нормы общей части ГК РФ могут применяться для регламентации обязательств по поставке исключительно в том случае, когда они не противоречат общим положениям о купле-продаже, применимым к договору поставки.

Поставщик и покупатель подписали договор на поставку шинной продукции. В соответствии с договором товар следовало оплатить в течение 20 календарных дней с момента его получения. Товар был поставлен в июне-августе 1996 г., а оплачен исключительно в ноябре 1996 г. Поставщик обратился в арбитражный суд с иском о взыскании с покупателя процентов на основании ст. 395 ГК РФ за просрочку оплаты. Суд первой инстанции иск удовлетворил.

Покупатель подал кассационную жалобу, в которой сослался на незаключенность договора поставки, поскольку договор с его стороны был подписан неуполномоченным лицом. Суд кассационной инстанции решение отменил и в иске о взыскании процентов отказал, указав следующее. Ввиду того что договор был подписан неуполномоченным лицом, все письменные условия этого договора, в том числе и условие о сроке оплаты, будут недействительными. В этом случае при установлении момента возникновения денежного обязательства по оплате фактически поставленной продукции и, соответственно, ответственности за неисполнение этой обязанности должна применяться ч. 2 ст. 314 ГК РФ, обязывающая должника исполнить обязательство в семидневный срок со дня предъявления кредитором требования о его исполнении. Требование об оплате продукции поставщиком покупателю не предъявлялось. Поэтому денежное обязательство не возникло и ответственность за его нарушение не может быть применена.

Отменяя кассационное постановление и оставляя в силе решение о взыскании процентов, Президиум Высшего Арбитражного Суда РФ исходил из следующего. Несмотря на то, что договор был подписан со стороны покупателя неуполномоченным лицом, он принял договорную продукцию и оплатил ее, т.е. фактически сделка купли-продажи была совершена. К фактическим отношениям

купли-продажи (поставки) должны применяться нормы о купле-продаже. Правила общей части ГК РФ могут применяться исключительно постольку, поскольку иное не установлено в нормах второй части ГК РФ. В частности, в ст. 486 ГК РФ предусмотрено, что, по общему правилу, покупатель обязан оплатить товар непосредственно до или после его получения. При этом возникновение обязанности по оплате не связано с предъявлением кредитором требования об оплате. Поскольку в специальной норме предусмотрено правило, отличное от положения, содержащегося в ст. 314 ГК РФ, суд кассационной инстанции должен был применить ст. 486 ГК РФ. Таким образом, обязанность ответчика оплатить шинную продукцию возникла непосредственно после ее получения. За просрочку оплаты он должен уплатить проценты, предусмотренные ст. 395 ГК РФ (п. 3 ст. 486 ГК РФ).

Рассмотрим более подробно обязанности покупателя. Основные обязанности покупателя по договору поставки, как это предусмотрено и общими положениями о купле-продаже товаров, состоят в принятии поставленных товаров и их оплате.

Покупатель должен совершить все необходимые действия, обеспечивающие принятие товаров, поставленных в соответствии с договором. Принятые покупателем (получателем) товары должны быть осмотрены им в срок, определенный законодательством, договором или обычаями делового оборота. Покупатель (получатель) обязан проверить количество и качество принятых товаров и о выявленных несоответствиях или недостатках незамедлительно письменно уведомить поставщика (ст. 513 ГК РФ).

В случае получения поставленных товаров от транспортной организации покупатель (получатель) обязан проверить соответствие товаров сведениям, указанным в транспортных и сопроводительных документах, а также принять эти товары от транспортной организации с соблюдением правил, предусмотренных законами и иными правовыми актами, регулирующими деятельность транспорта (ч. 3 ст. 513 ГК РФ).

В статье 513 ГК РФ даны лишь общие понятия относительно порядка принятия товара покупателем (получателем): осмотр товаров, проверка качества и количества поставленных товаров, уведомление поставщика о несоответствиях или недостатках товара. Законодатель в данном случае применяет отсылочную и бланкетную норму.

При разрешении споров следует учитывать, что порядок проверки качества товаров может быть предусмотрен обязательными требованиями государственных стандартов (часть первая статьи 474 ГК РФ). В этих случаях проверка качества товаров, осуществляемая покупателем, должна соответствовать таким требованиям.

Детально в ГК РФ не регламентируется порядок принятия товара. Как правило, стороны включают в условие договора порядок принятия товара, а также сроки уведомления поставщика о нарушении им условий договора. Иногда стороны договора поставки предусматривают в договоре условия о порядке принятия товаров, уведомления поставщика о поставке товара с нарушением условий договора, содержащиеся в ранее действовавшей Инструкции о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству, № П-6, и Инструкции о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству № П-7., которые в настоящее время утратили свою юридическую силу.

Для того чтобы выявить проблемы, вытекающие из применения к отношениям сторон договора поставки положений Инструкции П-6¹ и Инструкции П-7², необходимо обратиться к судебной практике.

¹ Постановление Госарбитража СССР Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству: от 15 июня 1965 г. № П-6 // Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР. 1975. № 2.

² Постановление Госарбитража СССР Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству от 25 апреля 1966 г. № П-7 // Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР. 1975. № 2.

Постановлением Федерального Арбитражного Суда Волго-Вятского округа от 12 декабря 2006 г. № А28-3431/2006-96/4 решение от 28 апреля 2006 г. Арбитражного суда Кировской области оставлено без изменения постановление от 30 августа 2006 г. Второго арбитражного апелляционного суда № А28-3431/2006-96/4 без изменения и без удовлетворения кассационная жалоба покупателя, о взыскании с поставщика убытков, вызванных поставкой товара с нарушением условия о его количестве, поскольку акт о выявленной недостатке товара был составлен покупателем с нарушением условий его составления, предусмотренных Инструкцией П-6, Инструкцией П-7.

Из анализа судебной практики следует, что стороны договора поставки, применяя к своим отношениям по приёмке товара положения Инструкции П-6 и Инструкции П-7, детально регламентируют порядок приёмки поставляемых товаров по количеству, качеству и комплектности, но положения этих ранее действовавших нормативных актов не учитывают специфики взаимоотношений сторон договора поставки и характер их деловых отношений в современных условиях, поэтому сторонам целесообразнее формировать собственные условия приёмки товаров с учётом всех особенностей их взаимоотношений и указывать их в тексте договора.

Также судебная практика показывает, что несоблюдение покупателем даже несущественных формальностей процедуры приемки приводит к отказу в исковых требованиях по поводу ненадлежащей поставки или отклонению доводов ответчика против иска.

Если стороны не согласовали, что приемка товара производится в соответствии с требованиями определенных нормативных правовых актов, это не освобождает покупателя от обязанности принять товар в соответствии с установленными этими нормативными актами общеобязательными правилами. Так, например, покупатель не сможет доказывать нарушение условий договора по количеству, если приемка была произведена с нарушением общеобязательных требований.

В тех случаях, когда покупатель по установленным законом или договором основаниям, в том числе в связи с выявленными им при принятии товаров существенными недостатками товаров или их некомплектностью заявляет отказ от поставленных товаров, он обязан обеспечить сохранность таких товаров путем принятия их на ответственное хранение, о чем незамедлительно уведомляется поставщик. То есть отказ от принятия товара, переданного поставщиком для доставки покупателю (получателю), не освобождает его от получения товара у транспортной организации или организации связи.

Все транспортные уставы и кодексы обязывают покупателя в случае поступления незаказанных либо не соответствующих договору товаров принять их у транспортной организации и оставить на ответственном хранении. Исключения предусмотрены УАТ, Устав автомобильного транспорта РСФСР¹. При однородных перевозках, когда получатель вправе оказаться от принятия товара от перевозчика. Сущность ответственного хранения заключается в том, что покупатель обязан обеспечить сохранность груза и оставить его в распоряжении поставщика (незамедлительно уведомив поставщика о принятии товара на ответственное хранение).

Если поставщик в разумный срок не вывезет товары, принятые покупателем на ответственное хранение, или не распорядится ими, покупатель получает право вернуть товары поставщику или реализовать их с отнесением на поставщика всех своих расходов на ответственное хранение товаров, их реализацию или возврат поставщику. Неисполнение покупателем требования о принятии товаров на ответственное хранение дает право поставщику требовать их оплаты (ст. 514 ГК РФ).

Если в договоре не предусмотрено, в какой срок покупатель должен уведомить поставщика о недостатках товара, выявленных при приемке, он должен направить это уведомление в разумный срок (ст. 483 ГК РФ). Покупатель,

¹ Устав автомобильного транспорта РСФСР от 8 января 1969 г. № 23 // СП РСФСР. 1969. № 23. Ст. 8.

нарушивший этот срок, не вправе отказываться от оплаты товара, ссылаясь на его несоответствие условиям договора.

Договором поставки может быть предусмотрена выборка товаров, т.е. передача поставщиком товаров покупателю либо получателю в месте нахождения поставщика. Однако из термина «выборка» прежде всего вытекает обязанность покупателя получить (выбрать) товар. В случае невыполнения покупателем данной обязанности поставщик получает право потребовать от покупателя оплаты товаров либо отказаться от исполнения договора. Вместе с тем покупатель вправе требовать передачи товара в обусловленный срок; этому праву соответствует обязанность поставщика предоставить товары в распоряжение покупателя. Если в договоре поставки с условием о выборке не указан конкретный порядок (место и срок) приемки товара по количеству и качеству и покупатель при приемке товара на складе поставщика подписал товарную накладную без замечаний, то он не сможет предъявить претензии по количеству и качеству товара в дальнейшем, за исключением претензий по скрытым недостаткам (п. 2 ст. 513 ГК РФ).

В отличие от обычной купли-продажи покупатель в договоре поставки вправе обязать поставщика реально исполнить договор исключительно в течение срока его действия. Президиум Высшего Арбитражного Суда РФ, рассматривая конкретный спор в порядке надзора, указал следующее. В силу п. 3 ст. 425 ГК РФ законом или договором может быть предусмотрено, что окончание срока действия договора влечет прекращение обязательств сторон по договору. В соответствии с п. 1 ст. 511 ГК РФ поставщик, допустивший недопоставку товаров в отдельном периоде поставки, обязан восполнить недопоставленное количество товаров в следующем периоде (периодах) в пределах срока действия договора поставки, если иное не предусмотрено договором. Исходя из всего выше сказанного, мы приходим к выводу, что по общему правилу, истечение срока действия договора поставки прекращает обязанность поставщика поставлять предусмотренный данным договором товар. Поскольку в общих положениях о купле-продаже подобной нормы не содержится, можно сделать вывод, что

наличие ее в параграфе о поставке обусловлено предпринимательским характером данного договора.

Поскольку предпринимательский характер отношений поставки нередко выражается в том, что товары передаются непосредственному получателю, минуя покупателя, стороны могут предусмотреть в договоре, что оплату производит получатель товара. Стоит сказать, для того чтобы исключить возможные неясности при применении подобных договорных условий, законодатель указал в ст. 516 ГК РФ, что если получатель не оплатил товары, поставщик вправе потребовать оплаты от покупателя.

В исполнении договора поставки, заключенного посредническими организациями, могут принимать участие не только стороны договора, но и третьи лица, на которых покупатель возлагает исполнение обязательства поставки. Поэтому наряду с покупателем в исполнении участвуют получатели, указанные покупателем в тексте договора (спецификации к договору) или в отгрузочной разрядке. На покупателя (получателя) возложена обязанность возвратить поставщику многооборотную тару и средства пакетирования, в которых поступил товар, в порядке и сроки, предусмотренные соответствующими обязательными правилами или договором, если только иное не будет установлено соглашением сторон. Прочие тары и упаковка, напротив, должны возвращаться поставщику лишь в случаях, предусмотренных договором.

Покупатель, как это предусмотрено общими положениями о купле-продаже (ст. 486 ГК РФ), обязан оплатить полученные товары в предусмотренный договором поставки срок, а при его отсутствии – непосредственно до или после получения товаров. Оплата товаров должна производиться с соблюдением порядка и формы расчетов, предусмотренных договором.

Что касается риска покупателя при согласовании условия о распространении гарантии качества не на весь товар, то если договором предусмотрено, что действие договорной гарантии распространяется не на все части товара, то при обнаружении недостатков товара, связанных с недостатками частей, гарантия на

которые не распространяется, для привлечения поставщика к ответственности покупатель должен доказать, что эти недостатки возникли до передачи товара или по причинам, возникшим до этого момента (п. 1 ст. 476 ГК РФ).

3.2 Последствия нарушения сторонами по договору обязанностей

Принцип надлежащего исполнения обязательств является одним из основных принципов договорного права. Своевременная поставка товаров надлежащего качества в количестве и ассортименте, предусмотренных договором поставки, и своевременная их оплата в то же время являются необходимыми условиями успешного развития экономики, рыночных отношений. Поэтому в ГК РФ подробно определены негативные последствия нарушения каждой из сторон своих обязательств, предусмотрены средства обеспечения реального исполнения договора и соблюдения прав и интересов стороны договора, добросовестно исполнившей обязательства. В соответствии с общими нормами обязательственного права (ст. 15, 393 ГК РФ) каждая из сторон вправе требовать от другой стороны возмещения убытков, причиненных нарушением обязательств. Большое значение имеют и иные последствия, наступающие при нарушении договора: обязанность устранения нарушений, право одностороннего отказа от исполнения договора, уплата неустойки (штрафа, пени) и др.

Последствия нарушения поставщиком условий договора о количестве и сроках поставки предусмотрены ст. 511 ГК РФ. Согласно этой норме поставщик обязан реально выполнить договор, т.е. восполнить в натуре недопоставленное количество. Однако нарушение срока поставки (просрочка поставки) также может служить основанием для одностороннего отказа покупателя от принятия товаров, поставка которых просрочена. Другой случай нарушения поставщиком условий о сроке поставки – досрочная поставка без согласия покупателя – дает ему право отказаться от оплаты и принятия товаров, переданных досрочно (п. 3 ст. 508 ГК

РФ). Принятые же покупателем досрочно поставленные товары засчитываются в счет количества товаров, подлежащих поставке в следующем периоде.

Аналогичное нарушение условий договора о сроках и количестве покупателем, т.е. невыборка им товаров, вызывает иные последствия. Невыборка товаров покупателем (получателем) в установленные договором сроки и в количестве дает поставщику согласно ст. 515 ГК РФ право либо отказаться от исполнения договора в части поставки невыбранных товаров, либо предъявить к покупателю требование об их оплате. Несообщение же поставщиком покупателю о готовности товаров к передаче рассматривается в судебной практике как просрочка поставки со всеми вытекающими последствиями, т.е. покупатель вправе либо потребовать передачи товаров (восполнения недопоставленных товаров), либо отказаться от принятия товаров.

Последствия нарушения поставщиком обязательств по поставке товаров в согласованном ассортименте предусмотрены п. 2 ст. 512 ГК РФ. Нарушение условий договора об ассортименте товаров заключается в поставке товаров отдельных наименований в меньшем (недопоставка) или большем (перепоставка), чем предусматривалось договором, количестве. При недопоставке товаров одного наименования, входящего в ассортимент, покупатель вправе требовать восполнения недопоставки в следующем периоде независимо от того, отказался он или нет от товаров, поставленных с нарушением установленного договором ассортимента. Количество товаров одного ассортимента может быть зачтено в покрытие недопоставки товаров другого ассортимента лишь с согласия покупателя.

Последствия поставки товаров ненадлежащего качества предусмотрены ст. 475 ГК РФ. В соответствии с этой статьей покупатель в зависимости от характера недостатков вправе предъявить поставщику ряд требований. При обнаружении существенных недостатков, предусмотренных п. 2 ст. 475 ГК РФ, покупатель вправе отказаться от исполнения договора и потребовать возврата уплаченной суммы либо потребовать замены товара. В случае выявления иных недостатков

покупателю предоставлено право либо потребовать от поставщика соразмерного уменьшения цены, либо безвозмездного устранения недостатков, либо возмещения своих расходов на устранение недостатков. Однако ст. 518 ГК РФ исключает применение упомянутых последствий передачи покупателю товаров ненадлежащего качества в случае, когда поставщик без промедления заменит поставленные товары товарами надлежащего качества, т.е. осуществит замену в такой короткий срок, который возможен при обязательствах конкретного случая. Этот срок исчисляется с момента получения уведомления (извещения) покупателя (получателя) о недостатках товаров, направленного в соответствии со ст. 483 и 513 ГК РФ. При этом поставщику предоставлено право осуществить замену товаров без согласия покупателя.

Вместе с тем п. 2 ст. 518 ГК РФ предусматривает случаи, когда поставщик обязан заменить товар по требованию покупателя независимо от характера недостатков. Такое требование вправе заявить покупатель, осуществляющий продажу товаров в розницу, при условии, что товар с недостатками возвращен потребителем. Эта норма учитывает более широкие права покупателя по договору розничной купли-продажи, предусмотренные ст. 503 ГК РФ. Она направлена на обеспечение прав граждан и гарантирует реальность требования о замене проданного недоброкачественного товара на доброкачественный. Поставщик обязан выполнить требование покупателя в натуре в разумный срок. Замена товара не освобождает его от возмещения убытков, понесенных покупателем¹.

Последствия нарушения поставщиком комплектности или передачи товара с нарушением согласованного комплекта товаров предусмотрены ст. 480 ГК РФ. Однако они не наступают при замене поставщиком некомплектного товара комплектным или при доукомплектовании товаров. Аналогично норме, предусмотренной ст. 518 ГК РФ, замена или укомплектование товаров должны быть произведены по инициативе поставщика в кратчайший срок (без промедления), исчисляемый с момента направления покупателем (получателем)

¹ Гражданское право России. Обязательственное право: Курс лекций / под ред. О.Н. Садикова. М.: Юристъ, 2004. С. 136.

уведомления (извещения) об отступлении от требований комплектности или условий договора о поставке комплекта товаров (ст. 519 ГК РФ).

При замене или укомплектовании товаров покупатель (получатель) не вправе предъявить требования, предусмотренные ст. 480 ГК РФ, кроме требования о возмещении убытков.

Отступление поставщика от комплектности при продаже товаров также подпадает под понятие продажи товара с недостатками. Поэтому покупатель-гражданин на основании ст. 17 Закона о защите прав потребителей¹ вправе либо потребовать от продавца замены некомплектного товара на комплектный, либо вернуть некомплектный товар продавцу. В таком случае продавцу, осуществляющему продажу товаров в розницу, предоставлено право требовать у поставщика замены некомплектного товара (либо его укомплектования) в разумный срок.

Применение перечисленных последствий нарушения поставщиком условий договора о количестве, качестве, комплектности, ассортименте товаров и сроках поставки не всегда обеспечивает выполнение обязательства поставки в натуре. Поэтому в ГК РФ была введена неизвестная ранее законодательству о договоре поставки норма, предоставляющая покупателю право в случае неисполнения поставщиком обязательств приобрести товары у других лиц.

Нормы об исполнении должником обязательства в натуре содержались и ранее в ст. 191 и 221 ГК РСФСР 1964 г. Однако фактически они не находили применения, так как отсутствовал правовой механизм принуждения должника к исполнению обязательства в натуре. Плановый характер распределения поставляемых товаров лишал покупателя возможности приобрести недопоставленные или незамененные товары у других лиц. В рыночных условиях покупатель получил не только право, но и реальную возможность приобрести товары у других лиц при нарушении поставщиком обязанности передать товары в

¹ Закон РФ «Закон о защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 // Ведомости СНД РФ и ВС РФ. 1992. № 15. Ст. 766.

обусловленный срок либо заменить товары, переданные с недостатками, товарами надлежащего качества или комплектными¹.

В соответствии со ст. 520 ГК РФ такое право возникает у покупателя при:

- 1) передаче поставщиком товаров в меньшем количестве, чем предусмотрено договором или с нарушением сроков;
- 2) невыполнении поставщиком требования покупателя о замене недоброкачественных товаров на товары надлежащего качества;
- 3) неукомплектовании поставщиком товаров по требованию покупателя.

Все необходимые и разумные расходы по приобретению товаров у других лиц покупатель вправе взыскать с поставщика наряду с предъявлением требования о возмещении иных возможных убытков.

Аналогичные права покупатель получает также в случае приобретения у других лиц товаров при расторжении договора по своей инициативе вследствие нарушения поставщиком договорных обязательств. Поэтому ст. 520 ГК РФ предусматривает, что при определении размера подлежащих возмещению расходов на приобретение товаров у других лиц применяется правило, установленное п. 1 ст. 524 ГК РФ.

В случае поставки недоброкачественных или некомплектных товаров в дополнение к последствиям нарушений, предусмотренных ст. 475 и 480 ГК РФ, покупателю (получателю) товаров предоставлено право отказаться от оплаты товаров, не соответствующих условиям договора о качестве и комплектности, а если товар уже оплачен, потребовать возврата уплаченных сумм до устранения недостатков. Таким правом покупатель (получатель) может воспользоваться в том случае, когда он не отказывается от исполнения договора, а лишь требует замены товаров с недостатками товарами надлежащего качества или их доукомплектования. Правом отказа от оплаты товара покупатель может воспользоваться также, если договором предусмотрена оплата товаров через определенный срок после их передачи или оговорена рассрочка платежа, а также

¹ Гражданское право России. Обязательственное право: Курс лекций / под ред. О.Н. Садикова. С. 137.

в иных случаях, когда несоответствие товаров установлено покупателем до наступления срока их оплаты.

Что касается порядка взыскания неустойки за недопоставку или просрочку поставки, то ГК РФ и иные действующие нормативные акты о договоре поставки, кроме законов о поставках товаров для государственных нужд, не устанавливают законной неустойки (штрафа, пеней) за нарушение поставщиком обязательств. Это означает, что соответствующие нарушения могут влечь за собой взыскание неустойки лишь в случае, когда неустойка (штраф, пени) будет предусмотрена в договоре (договорная неустойка).

Но все же ГК РФ содержит норму, устанавливающую порядок взыскания неустойки за недопоставку и просрочку поставки товаров. В ст. 521 ГК РФ воспроизведен известный ранее действовавшему законодательству о поставках и практике принцип суммированного обязательства, согласно которому обязательство поставки товаров в каждом периоде поставки складывается из обязательства данного периода и обязательства по исполнению недопоставленного в предыдущем периоде количества товаров. При этом уплата поставщиком неустойки за невыполнение обязанности по передаче товаров в установленный договором срок не освобождает его от обязанности исполнения недопоставленного количества в натуре в следующем периоде либо в иные сроки, предусмотренные договором.

В этом случае в соответствии со ст. 521 ГК РФ неустойка взыскивается вторично со стоимости недопоставленных в предыдущем периоде товаров, если они не переданы покупателю в следующем периоде, так как количество товаров, не переданное покупателю в предыдущем периоде, прибавляется к количеству товаров, которые должны быть переданы в следующем периоде (в следующий частичный срок), и с этого количества при невыполнении обязательства начисляется неустойка.

Таким образом, неустойка взыскивается до фактического исполнения обязательства в пределах срока действия договора, если иное им не предусмотрено.

Установленный ст. 521 ГК РФ порядок взыскания неустойки направлен на стимулирование реального исполнения поставщиком обязательств и применяется в случаях, если стороны предусмотрели в договоре взыскание неустойки за недопоставку или просрочку поставки и ее размер либо если неустойка установлена законами о государственных нуждах.

Законодательство предусматривает ответственность покупателя за задержку платежа, то есть нарушение покупателем условий об оплате поставленных товаров. Из последствий следует назвать право поставщика приостановить передачу подлежащих поставке товаров до полной оплаты ранее поставленных товаров (п. 5 ст. 486 ГК РФ). Это новое для договора поставки правило дает поставщику возможность, не отказываясь от исполнения договора, приостановить исполнение. При нарушении покупателем условий договора поставки о порядке и сроках расчетов применяются последствия, установленные общими положениями о купле-продаже (ст.ст. 486-489 ГК РФ), в том числе уплата процентов, предусмотренных ст. 395 ГК РФ.

При поставках продовольственных товаров перерабатывающими сельскохозяйственную продукцию предприятиями торговым организациям в случае неоплаты последними поставленных товаров поставщик вправе либо применить законную неустойку, предусмотренную Федеральным законом¹ «О государственном регулировании агропромышленного производства» либо взыскать проценты по ст. 395 ГК РФ. Покупатель продовольственных товаров в соответствии с названным Законом уплачивает поставщику пени в размере 2 процентов от суммы несвоевременно оплаченной стоимости товаров за каждый день просрочки платежа, а при просрочке платежа более 30 дней пени в размере 3 процентов.

¹ Федеральный закон «О государственном регулировании агропромышленного производства» от 14 июля 1997 г. № 100-ФЗ // СЗ.РФ. 1997. № 29. Ст. 3501.

Еще одно правовое последствие предусмотрено ст. 523 ГК РФ на случай неоднократного нарушения покупателем сроков оплаты товаров. По этому основанию поставщик вправе односторонне полностью или частично отказаться от исполнения договора. Право выбора способа защиты своих законных интересов, нарушенных неоплатой или задержкой оплаты товара, предоставлено поставщику.

Одним из последствий неисполнения либо ненадлежащего исполнения договора поставки при определенных условиях может служить реализация соответственно поставщиком или покупателем права на односторонний отказ от исполнения договора поставки. В соответствии с общими положениями о гражданско-правовом договоре (п. 3 ст. 450 ГК РФ) в случае одностороннего отказа от исполнения договора полностью или частично, когда такой отказ допускается законом или соглашением сторон, договор считается соответственно расторгнутым или измененным.

Применительно к договору поставки односторонний отказ от исполнения договора или одностороннее его изменение допускаются в случае существенного нарушения договора одной из сторон. В ст. 523 ГК РФ указаны те нарушения условий договора на стороне как поставщика, так и покупателя, которые предполагаются существенными и могут служить основанием для отказа контрагента от исполнения договора, т.е. для его одностороннего расторжения или изменения. К их числу относятся неоднократное нарушение:

- поставщиком сроков поставки товаров или поставка им товаров ненадлежащего качества с недостатками, которые не могут быть устранены в приемлемый для покупателя срок;
- покупателем сроков оплаты товаров;
- условий невыборки покупателем товаров.

Под неоднократностью судебно-арбитражная практика понимает нарушение, допущенное не менее двух раз¹. Сам термин «односторонний отказ»

¹ Комментарий к Гражданскому кодексу РФ части второй (постатейный). С. 110.

означает, что достаточно уведомления второй стороны об отказе. Согласия второй стороны на изменение или расторжение договора не требуется, т.к. отказ одной из сторон вызван нарушением второй стороной договорных условий. Не требуется в этих случаях и обращения в суд.

Сторона же, оспаривающая правомерность одностороннего отказа (одностороннего изменения или расторжения договора), не лишена права обратиться в суд с иском о признании договора действующим.

В силу п. 2 ст. 450 ГК РФ при существенных нарушениях договора одной из сторон допускается односторонний отказ другой стороны от исполнения договора или одностороннее изменение его условий, в отступление от общего правила об изменении или расторжении договора соглашением сторон, а при его отсутствии – по решению суда.

Рядом статей ГК РФ каждой из сторон при нарушении договора поставки другой стороной предоставлено право отказаться (полностью или частично) от исполнения договора. Так, покупатель вправе отказаться от исполнения договора в случае передачи товара в меньшем, чем обусловлено договором, количестве (ст. 466), с нарушением ассортимента (ст. 468), с существенным нарушением требований к качеству (ст. 475) и к комплектности (ст. 480), при просрочке поставки (ст. 511).

Квалификация нарушений договора, указанных в ст. 523 ГК РФ, как существенных нарушений дает соответствующей стороне (поставщику или покупателю) не только право отказаться от исполнения договора поставки, что влечет его одностороннее расторжение или изменение, но и право требовать возмещения убытков, причиненных расторжением или изменением договора (п. 5 ст. 453 ГК РФ).

Проблематика, касающаяся разрешения споров существовала всегда, и в настоящее время осталась актуальна. На данный момент практикуется претензионный порядок.

Претензия – письменное требование, адресованное должнику, об устранении недостатков при исполнении обязательств в количестве и качестве поставленного товара а так же возмещение убытков и уплаты штрафов. Сейчас претензионный порядок является обязательным в случаях, предусмотренных законом или договором ч. 5 ст. 4 АПК РФ¹ и перед подачей заявления в суд, необходимо порядок соблюсти.

Претензионный порядок урегулирования правового спора прежде всего необходим для примирения, посредством направления претензии и получения ответа на нее. Зачастую требуется время для того чтобы досконально разобраться в ситуации, и велика вероятность что стороны смогут договориться.

Соблюдение претензионного порядка помогает соблюсти интересы прежде всего ответчика, т.к это дает ему время в добровольном порядке удовлетворить требования предъявляемые второй стороной и избежать при этом дополнительных расходов на судебные издержки. Следует оговориться, что бывают случаи, когда благодаря претензионному порядку, получая ответ на претензию, сторона ее направлявшая, понимает что она не права и конфликт перестает существовать, а это уже огромный плюс для истца, т.к в этом случае, если бы он подал исковое заявление в суд, и его проиграл, судебные издержки бы пришлось нести ему.

Значимость претензионного порядка сложно недооценить, поскольку его основной задачей является побуждение сторон к самостоятельному разрешению споров и урегулированию конфликта а так же позволяет решить технические и финансовые вопросы. Помимо основной задачи, претензионный порядок содействует в создании полной доказательной базы, и в случае не разрешения конфликта самостоятельно, когда дело переходит на рассмотрение суда, эта база будет хорошей опорой для отстаивания своих интересов.

По сложившейся практике арбитражных судов, исковое заявление могут отклонить, если досудебный порядок урегулирования споров не был произведен,

¹ Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24 июля 2002 г. № 95-ФЗ // СЗ РФ. 2002. № 34. Ст. 3212.

(п. 5 ч. 1 ст. 129 АПК РФ, п. 1 ч. 1 ст. 135 ГПК РФ), а в случае принятия к производству – оставлению без рассмотрения (п. 2 ч. 1 ст. 148 АПК РФ, п. 1 ч. 1 ст. 222).

Специальным образом регулируется порядок исчисления убытков при расторжении договора (как в одностороннем порядке, так и по решению суда) вследствие нарушения одной из его сторон условий договора (ст. 524 ГК РФ). Суть 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 товары по более низкой цене (поставщик), чем было предусмотрено договором, она вправе потребовать от контрагента, нарушившего обязательства, возмещения убытков в виде разницы между ценой, установленной в договоре, и ценой по совершенной взамен сделке (конкретные убытки).

Вместе с тем указанные убытки могут быть взысканы и в тех случаях, если сделка взамен расторгнутого договора не совершалась. Для расчета убытков может быть использована текущая цена на соответствующий товар, существовавшая на момент расторжения договора. При этом под текущей ценой понимается цена, взимавшаяся при сравнимых обстоятельствах за аналогичный товар в месте, где должна была быть осуществлена передача товара (абстрактные убытки).

Таким образом, в данном случае речь идет о минимальном размере убытков, вызванных расторжением договора поставки в связи с неисполнением обязательств одной из сторон, что, впрочем, не исключает возмещения и иных убытков, причиненных неисполнением либо ненадлежащим исполнением условий договора.

Дифференциация убытков на конкретные и абстрактные имеется и в актах международного частного права. Например, Венской конвенцией¹ предусмотрено, что если договор расторгнут и если разумным образом и в разумный срок после его расторжения покупатель купил товар взамен или продавец перепродал товар, сторона, требующая возмещения убытков, может взыскать разницу между договорной ценой и ценой по совершенной взамен сделке, а также любые дополнительные убытки, которые могут быть взысканы на основании Конвенции (ст. 75). Об абстрактных убытках говорится в ст. 76 Венской конвенции, согласно которой если договор расторгнут и если имеется текущая цена на данный товар, сторона, требующая возмещения ущерба, может, если она не осуществила соответствующие закупки или перепродажи товаров, потребовать возмещения убытков в виде разницы между ценой, установленной в договоре, и текущей ценой на момент расторжения договора, а также возмещения дополнительных убытков.

Примечательно, что в Принципах международных коммерческих договоров² аналогичные положения о конкретных и абстрактных убытках приобретают всеобщий, применительно к любым видам договорных обязательств, характер. К примеру, право кредитора на возмещение абстрактных убытков закреплено в ст. 7.4.6. Принципов. Согласно данной статье, если потерпевшая сторона прекратила договор и не совершила заменяющую сделку, однако в отношении предусмотренного договором исполнения имеется текущая цена, эта сторона может получить разницу между договорной ценой и текущей ценой, существующей на момент прекращения договора, а также возмещение любого последующего ущерба. При этом под текущей ценой понимается цена, взимаемая обычно за поставленные товары или оказанные услуги в сравнимых обстоятельствах в месте, где должен был быть исполнен договор, либо, если в

¹ Венская Конвенция о праве международных договоров от 23 мая 1969 г. // Вестник Высшего арбитражного суда Российской Федерации. 1994. № 1.

² Принципы международных коммерческих договоров / пер. с англ. А.С. Комарова. М.: Международные отношения, 1996. С. 234.

этом месте отсутствует текущая цена, используется текущая цена в таком ином месте, которое представляется разумным на основании справочной информации.

В официальном комментарии Принципов целью указанных положений провозглашается обеспечение доказательства ущерба в случае, когда заменяющая сделка не была совершена, но существует текущая цена в отношении исполнения, являющегося предметом договора. В таких случаях презюмируется, что ущерб составляет разница между договорной и текущей ценой в момент, когда был прекращен договор. Обращает на себя внимание также довольно либеральный подход к доказыванию размера текущей цены. «Такой ценой, – говорится в комментарии, – часто, но совсем не обязательно, будет являться цена какого-либо организованного рынка. Доказательство текущей цены может быть получено от профессиональных организаций, торговых палат и т.п.».

К сожалению, в тексте Гражданского кодекса Российской Федерации нет аналогичных норм ни в общих положениях об обязательствах, ни в положениях, посвященных договору. Хотя, разумеется, место подобной норме – в гл. 25 ГК РФ, где речь идет об ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств, либо в ст. 453 ГК РФ, регулирующей последствия расторжения всякого гражданско-правового договора.

Вместе с тем и по российскому законодательству имеется принципиальная возможность применять предусмотренные ст. 524 ГК РФ правила о порядке определения размера убытков, вызванных расторжением договора вследствие неисполнения обязательств одним из контрагентов, и к иным видам договорных обязательств, связанных с предпринимательской деятельностью. В данном случае может иметь место аналогия закона (ст. 6 ГК РФ). Такое развитие событий значительно облегчило бы кредитору процесс доказывания размера причиненных убытков, что, безусловно, пошло бы на пользу имущественному обороту в целом.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Договором поставки признается такой договор купли-продажи, по которому продавец (поставщик), 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. Это консенсуальный, возмездный, двусторонний договор, имеющий свои выраженные отличия по субъектному составу.

Договор поставки служит для обеспечения детальной правовой регламентации отношений, складывающихся между профессиональными участниками имущественного оборота и оптимален, к примеру, для регулирования взаимоотношений между производителями товаров и поставщиками сырья, материалов либо комплектующих изделий; между изготовителями товаров и оптовыми торговыми организациями, специализирующимися на реализации указанных товаров (данные правоотношения должны отличаться стабильностью и иметь долгосрочный характер).

В частности, для договора поставки характерен особый порядок его заключения; кроме того, особое значение приобретает условие о сроке или сроках поставки товаров покупателю, которое является существенным условием этого договора, как и период поставки (если поставка носит периодический характер). Важен в поставочных отношениях и порядок исполнения поставщиком своих обязанностей по поставке товаров покупателю.

Неисполнение поставщиком обязанности по поставке товаров покупателю либо просрочка в исполнении этой обязанности влекут применение ответственности в форме возмещения убытков или взыскания неустойки (если таковая предусмотрена законом или договором). Основные обязанности покупателя по договору поставки состоят в принятии поставленных товаров и их

оплате. Покупатель (получатель) обязан проверить количество и качество принятых товаров, и о выявленных несоответствиях или недостатках незамедлительно письменно уведомить поставщика.

Договором поставки может быть предусмотрена выборка товаров, т.е. передача поставщиком товаров покупателю либо получателю в месте нахождения поставщика (из чего вытекает обязанность покупателя получить товар). В случае невыполнения покупателем данной обязанности поставщик получает право потребовать от покупателя оплаты товаров либо отказаться от исполнения договора. Вместе с тем покупатель вправе требовать передачи товара в обусловленный срок; этому праву соответствует обязанность поставщика предоставить товары в распоряжение покупателя.

В исполнении договора поставки, заключенного посредническими организациями, могут принимать участие не только стороны договора, но и третьи лица, на которых покупатель возлагает исполнение обязательства поставки. Поэтому наряду с покупателем в исполнении участвуют получатели, указанные покупателем в тексте договора (спецификации к договору) или в отгрузочной разрядке.

Оплата товаров должна производиться с соблюдением порядка и формы расчетов, предусмотренных договором; может быть предусмотрена оплата как до, так и после передачи товара. В случае заключения договора с посредническими организациями возможны прямые расчеты поставщика с получателями товаров, указанными в договоре или отгрузочной разрядке покупателя. Покупатель также вправе возложить оплату товаров на третье лицо – плательщика, не являющегося получателем товаров.

ГК РФ указывает существенные условия, которые могут служить основанием для отказа контрагента от исполнения договора: неоднократное нарушение поставщиком сроков поставки товаров или поставка им товаров ненадлежащего качества с недостатками, которые не могут быть устранены в приемлемый для покупателя срок; неоднократное нарушение покупателем сроков

оплаты товаров; неоднократная невыборка последним товаров. При таких нарушениях договора соответствующая сторона имеет право требовать возмещения убытков, причиненных расторжением или изменением договора.

В заключение выпускной квалификационной работы, подведем итоги по проделанному исследованию.

1. Договору поставки присущи квалифицирующие признаки, выделяющие его в отдельный вид договора купли - продажи и обуславливающие его особое правовое регулирование:

– передача товаров продавцом (поставщиком) покупателю должна осуществляться в обусловленный договором срок. Применительно к договору поставки срок (сроки) передачи товаров приобретает характер существенного условия договора;

– по договору поставки подлежат передаче не любые товары, а только производимые или закупаемые поставщиком. Таким образом, в качестве поставщика выступает коммерческая организация, специализирующаяся на производстве соответствующих товаров либо профессионально занимается их закупками;

– имеет существенное значение, для какой цели покупателем приобретаются товары у поставщика, ибо договором поставки признается только такой, в силу которого покупателю передаются товары для их использования в предпринимательской деятельности или иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием. Данный признак свидетельствует о том, что и в качестве покупателя по договору поставки должна выступать, как правило, коммерческая организация, занимающаяся предпринимательской деятельностью.

Кроме того, договор поставки имеет и другие существенные отличия:

– система договорных связей при поставке зачастую сложная, и поэтому поставщик не всегда собственник (производитель) поставляемого имущества, им

может быть и посредник, реализующий покупателю товары с целью получения прибыли;

– в договоре поставки момент заключения договора отдален во времени от момента исполнения, так как товара, подлежащего поставке, может и не быть на момент заключения договора;

– договор поставки создает длительные отношения между сторонами;

– исполнение договора поставки, как правило, осуществляется по частям;

– в объем прав и обязанностей сторон входит не только продажа поставляемого товара, но и его доставка;

– само содержание договора определяет письменную форму его заключения.

2. Договор поставки, как правовой документ, регулирует взаимоотношения поставщика и покупателя по поставке товаров и является единственным юридическим фактором, на основании которого возникает обязательство по поставке. Как правило, это единый документ, подписанный сторонами

3. Сторонами в договоре поставки являются:

– поставщик, обязанностью которого является передать один или несколько раз в обусловленные сроки, не совпадающие с моментом заключения договора, товар;

– покупатель, обязанностью которого является принять товар и уплатить за него определенную цену.

4. Предметом договора поставки может быть любой товар, не исключенный из гражданского товарооборота и имеющий предназначение для предпринимательских и других целей, кроме связанных с личным (семейным, домашним) потреблением, что является одним из отличий договора поставки от договора купли-продажи.

5. В договоре, как правило, должны быть отражены:

– предмет договора (наименование товара, его количество, ассортимент, качество и комплектность);

– порядок расчетов и цена товара;

– порядок поставки товара;

- требование к таре и упаковке;
- страхование;
- имущественная ответственность сторон;
- срок действия договора;
- порядок изменения и расторжения договора; иные, не противоречащие законодательству условия, которые стороны признают необходимым предусмотреть в договоре.

6. При заключении договора путем составления одного документа он должен содержать следующие реквизиты:

- точное и полное наименование, юридический адрес сторон договора;
- дату заключения договора;
- место заключения договора;
- надлежащие собственноручные подписи сторон или лиц, уполномоченных на подписание договора от их имени.

7. Поставка товаров осуществляется поставщиком путем отгрузки (передачи) товаров покупателю, являющемуся стороной договора поставки, или лицу, указанному в договоре в качестве получателя.

8. В настоящее время порядок приемки товаров по количеству и качеству установлен двумя документами:

Инструкцией о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству, утвержденная постановлением Госарбитража СССР от 15 июня 1965 № П-6;

Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству, утвержденная постановлением Госарбитража СССР от 25 апреля 1966 № П-7.

Следует отметить, что данный порядок может применяться покупателем (получателем) только в случаях, когда это предусмотрено договором поставки.

9. Ответственность сторон по договору поставки характеризуется следующими основными признаками:

- применение санкций за неисполнение и ненадлежащее исполнение условий договора поставки является правом, а не обязанностью сторон;
- стороны могут устанавливать в договоре санкции по своему усмотрению, если законодательством не предусмотрено обязательных санкций, а также увеличивать размеры санкций, установленных законодательством;
- ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение договора поставки может наступить и без наличия их вины в этом, поскольку статья 401 ГК РФ устанавливает, что если иное не предусмотрено законом или договором, лицо, не исполнившее или ненадлежащим образом исполнившее обязательство при осуществлении предпринимательской деятельности, несет ответственность, если докажет, что надлежащее исполнение оказалось невозможным вследствие непреодолимой силы, т.е. чрезвычайных и непредотвратимых при данных условиях обстоятельств. К таким обстоятельствам не относятся, в частности, нарушение обязанностей со стороны контрагентов должника, отсутствие на рынке нужных для исполнения товаров, отсутствие у должника необходимых денежных средств;
- формами ответственности сторон по договору поставки являются выплата неустойки и возмещение убытков;
- по общему правилу неустойка является зачетной, так как причиненные неисполнением договора убытки возмещаются в сумме, не покрытой неустойкой (пункт 1 статьи 394 ГК РФ);
- в соответствии с принципом полного возмещения убытков возмещению подлежат оба вида убытков: положительный ущерб в имуществе и упущенная выгода (пункт 2 статьи 15 ГК РФ).

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

РАЗДЕЛ I НОРМАТИВНЫЕ ПРАВОВЫЕ АКТЫ

И ИНЫЕ ОФИЦИАЛЬНЫЕ АКТЫ

- 1 Венская Конвенция о праве международных договоров от 23 мая 1969 г. // Вестник Высшего арбитражного суда Российской Федерации. 1994. № 1.
- 2 Конституция Российской Федерации принята всенародным голосованием – 12 декабря 1993 г. // Российская газета. 25.12.1999. № 237.
- 3 Налоговый кодекс Российской Федерации (Часть первая) от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ // Российская газета. 06.08.1998. № 239.
- 4 Гражданский кодекс РФ. (Часть вторая) от 26 января 1996 г. № 4-ФЗ // СЗ РФ. 1996. № 5. Ст. 410.
- 5 Федеральный закон «О национальной платежной системе» от 27 июня 2011 г. № 161-ФЗ // Российская газета. 30.06.2011. № 139.
- 6 Федеральный закон Об автономных учреждениях. от 3 ноября 2006 г. № 174-ФЗ // Российская газета. 08.11.2006. № 478.
- 7 Федеральный закон «О защите конкуренции» от 26 июля 2006 г. № 135-ФЗ // Российская газета. 27.07.2006. № 4028.
- 8 Федеральный закон от 27 июля 2006 г. № 137-ФЗ «О внесении изменений в часть первую и часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с осуществлением мер по совершенствованию налогового администрирования». // Российская газета. 29.07.2006. № 4131.
- 9 Федеральный закон «О рекламе» от 13 марта 2006 г. № 38-ФЗ // Российская газета. 15.03.2006. № 4017.
- 10 Федеральный закон «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» от 8 декабря 2003 г. № 164-ФЗ // Российская газета. 11.12.2003. № 789.

- 11 Федеральный закон «О связи от 7 июля 2003 г. № 126-ФЗ» //СЗ РФ. 2003. № 28. Ст. 2895.
- 12 Федеральный закон «О техническом регулировании» от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ // СЗ РФ. 2002. № 52. Ст. 5140.
- 13 Федеральный закон «Об информации, информатизации и защите информации от 20 февраля 1995 г. № 24-ФЗ» // СЗ РФ. 1995. N 8. Ст. 609.
- 14 Закон РФ «О защите прав потребителей» от 7 февраля 1992 года № 2300 «О защите прав потребителей» // СЗ РФ. 1996. №3.Ст. 766.
- 15 Приказ Росстандарта. ГОСТ Р 51303-2013. «Национальный стандарт РФ. Торговля. Термины и определения» от 28 августа 2013 г. № 582-ст. // СЗ РФ. 2013. № 2. Ст. 150.
- 16 Постановление Госстандарта РФ «Масло и паста масляная из коровьего молока. Общие технические условия. ГОСТ Р 52253-2004» от 10 марта 2004 г. № 165-ст. М.: ИПК Издательство стандартов, 2004.
- 17 Государственный стандарт РФ ГОСТ Р 51303-99 «Торговля. Термины и определения» от 11 августа 1999 г. М.: ИПК Издательство стандартов, 1999. Ст. 242. (документ утратил силу).
- 18 Гражданский кодекс РСФСР от 11 июня 1964 г. // Ведомости ВС РСФСР. 1964. № 34. Ст. 1966 (документ утратил силу).
- 19 Гражданский кодекс РСФСР от 31 октября 1922 г. // Собрание узаконений РСФСР. 1922. № 71. Ст. 904.

РАЗДЕЛ II ПОСТАНОВЛЕНИЯ ВЫСШИХ СУДЕБНЫХ ИНСТАНЦИЙ И МАТЕРИАЛЫ ЮРИДИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ

- 1 Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ «О некоторых вопросах, связанных с применением Положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки» 22 октября 1997 г. № 18 // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 1998. № 3. С. 23.

- 2 Определение Высшего Арбитражного Суда РФ от 1 марта 2013 г. № ВАС-1877/13 [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс».
- 3 Определение Высшего Арбитражного Суда РФ от 29 декабря 2012 г. № ВАС-17499/12 [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс».
- 4 Определение Высшего Арбитражного Суда РФ от 26 сентября 2011 г. № ВАС-12355/11 [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс».
- 5 Определение Высшего Арбитражного Суда РФ в Определении от 17 июня 2010 г. № ВАС-7850/10 № А14-12518/2009-356/20. [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс».
- 6 Определение Высшего Арбитражного Суда РФ от 5 февраля 2009 г. № А56-45440/2007. [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс».
- 7 Определение Высшего Арбитражного Суда РФ от 30 сентября 2009 г. № ВАС-12310/09 № А40-35281/08-15-245. [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс».
- 8 Определение Высшего Арбитражного Суда РФ от 16 июля 2008 г. № 8579/08. [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс».
- 9 Постановления Федерального Арбитражного Суда Западно-Сибирского округа от 31 октября 2014 г. № А03-17507/2013. [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс».
- 10 Постановление Федерального Арбитражного Суда Северо-Западного округа от 29 мая 2014 г. № А42-6058/2013. [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс».

- 11 Постановление Федерального Арбитражного Суда Западно-Сибирского округа от 10 апреля 2013 г. № А75-5677/2012. [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс».
- 12 Постановление Федерального Арбитражного Суда Волго-Вятского округа от 13 марта 2013 г. № А28-2908/2012. [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс».
- 13 Постановление Федерального Арбитражного Суда Западно-Сибирского округа от 30 августа 2013 г. № А45-30288/2012 [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс».
- 14 Постановления Федерального Арбитражного Суда Поволжского округа от 21 августа 2013 г. № А55-29680/2012. [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс».
- 15 Постановление Федерального Арбитражного Суда Западно-Сибирского округа от 5 июня 2013 г. № А45-24844/2012. [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс».
- 16 Постановление Федерального Арбитражного Суда Московского округа от 13 января 2012 г. № А40-146110/10-40-965. [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс».
- 17 Постановление Федерального Арбитражного Суда Волго-Вятского округа от 22 апреля 2011 г. № А11-1811/2010. [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс».
- 18 Постановление Федерального Арбитражного Суда Западно-Сибирского округа от 14 мая 2010 г. № А45-13680/2009. [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс».
- 19 Постановление Федерального Арбитражного Суда Волго-Вятского округа от 20 апреля 2010 г. № А79-3418/2009 [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс».

20 Постановление Федерального Арбитражного Суда Восточно-Сибирского округа от 26 августа 2010 г. № А33-19037/2009. [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс».

21 Постановление Федерального Арбитражного Суда Центрального округа от 24 апреля 2008 г. № А23-1982/07Г-15-184. [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс».

22 Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 15 октября 2014 г. № 09АП-42837/2014-ГК РФ № А40-52497/14, Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 10 октября 2014 г. № 09АП-40885/2014-ГК РФ № А40-67413/2014. // [Электронный ресурс]. Документы официально опубликованы не были. Предоставлены СПС «КонсультантПлюс».

23 Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 30 сентября 2013 г. № 09АП-29906/2013-ГК РФ № А40-65029/13. [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс».

24 Постановление Федерального арбитражного суда Восточно-Вятского округа от 20 сентября 2013 г. № А39-4280/2012. [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс».

25 Постановление Федерального арбитражного суда Поволжского округа от 7 апреля 2010 г. № А55-12356/2009. [Электронный ресурс]. Документ официально опубликован не был. Предоставлен СПС «КонсультантПлюс».

РАЗДЕЛ III ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА

1 Абросова, Е.П. Договоры в сфере профессиональной и предпринимательской деятельности: теория и практика / Е.П. Абросова // отв.ред.: В.В. Кванина. Челябинск: Два попугая, 2011. 226 с.

2 Андреева, Л.В. Коммерческое (торговое) право: учебник / Л.В. Андреева. М.: КНОРУС, 2012. 340 с.

- 3 Бабаев, В.К. Общая теория права: Краткая энциклопедия. / В.К. Бабаев. М.: Юрист, 1998. 315 с.
- 4 Беленков, Р.А. Гражданское право. Ч. II (конспект лекций) / Р.А. Беленков М.: А-Приор, 2007. 180 с.
- 5 Богуславский, М.М. Иностраннные инвестиции: правовое регулирование / М.М. Богуславский. М.:Бек., 1996. 312 с.
- 6 Брагинский, М.И., Витрянский, В.В. Договорное право. Договоры о передаче имущества. Книга вторая / М.И. Брагинский, В.В. Витрянский М.: Статут, 2006. 370 с.
- 7 Брагинский, М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга вторая: Договоры о передаче имущества / М.И. Брагинский, В.В. Витрянский. М: Статут, 2001. 421 с.
- 8 Брагинский, М.И. Договорное право. Договоры о выполнении работ и оказании услуг / М.И. Брагинский. М.: Статут, 2008. 467 с.
- 9 Брагинский, М.И., Предварительный договор в хозяйственных отношениях // Советское государство и право / М.И. Брагинский. 1971. № 3. С. 108.
- 10 Быков, А.Г. Долгосрочный хозяйственный договор // Советское государство и право / А.Г. Быков 1973. № 11. С. 52.
- 11 Бычков, А.В. Не надо быть формалистами / А.В. Бычков // ЭЖ-Юрист. 2014. № 14. С. 12-14.
- 12 Вахнин, И.Г. Учет целей договора и целей деятельности сторон при формировании условий договора поставки / И.Г. Вахнин // Законодательство. 2000. № 1. С. 26-28.
- 13 Венгеров, А.Б. Теория государства и права: учебник для юридических вузов. / А.Б. Венгеров. М.: Юриспруденция, 2000. 528 с.
- 14 Гатин А.М. Гражданское право: учебное пособие / А.М. Гатин М.: Дашков и К, 2009. 278 с.
- 15 Гонгало, Б.М. Учение об обеспечении обязательств. Вопросы теории и практики. / Б.М. Гонгало. М.: Статут, 2004. 268 с.

- 16 Гражданское право / под ред. В.П. Мозолина А.И. Масляева. М.: Юристъ, 2013. 248 с.
- 17 Гражданское право / под ред. С.Н. Братуся, О.Н. Садикова. М.: Юристъ, 2013. 270 с.
- 18 Гражданское право России. Обязательственное право: Курс лекций. / под ред. О.Н. Садикова. М.: Юристъ, 2004. 279 с.
- 19 Гражданское право: учебник / под ред. И.Б. Новицкого и И.С. Перетерского. СПб.: Проспект, 2014. 234 с.
- 20 Гражданское Уложение: Проект Высочайше учрежденной Редакционной Комиссии по составлению Гражданского Уложения / под ред. И.М. Тютрюмова. Том второй. СПб.: Свеча, 1910. 334 с.
- 21 Грибанов, В.П. Интерес в гражданском праве / В.П. Грибанов. М.: Статут, 2001. 342 с.
- 22 Егорова, М.А. Коммерческое право: учебник для вузов / М.А. Егорова. М.: Статут, 2013. 358 с.
- 23 Завидов, Б. Д. Договор: подготовка, заключение, изменение / Б. Д. Завидов. М.: Инфра-м, 1997. 311 с.
- 24 Занковский, С.С. Предпринимательские договоры. / С.С. Занковский. М.: Юринформцентр, 2004. 287 с.
- 25 Иванов А.В. Энциклопедия государства и права. Т. 3. М.: Издательство коммунистической академии, 1924. С. 154.
- 26 Избранные труды по гражданскому праву. В 2-х томах. Т. 1 / А.В. Венедиктов, А.А. Иванов. М.: Статут, 2004. 480 с.
- 27 Иоффе, О.С. Обязательственное право / О.С. Иоффе. М.: Юридическая литература, 1975. 377 с.
- 28 Кашкин, С.Ю. Переосмысление сущности конституции и основные тенденции развития права Европейского Союза / С.Ю. Кошкин // Журнал российского права. 2003. № 4. С. 23-35.

- 29 Карапетов, А.Г. Расторжение нарушенного договора в российском и зарубежном праве / А.Г. Карапетов. М.: Статут, 2007. 287 с.
- 30 Козлова Н.В. Правосубъектность юридического лица / Н.В. Козлова. М.: ПРОСПЕКТ, 2005. 346 с.
- 31 Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации / под ред. Т.Е. Абовой, А.Ю. Кабалкина. М.: Издательство Юрайт, 2011. 390 с.
- 32 Комментарий к Гражданскому кодексу РФ, Ч.II. / под ред. С. П. Гришаева, А.М. Эрделевского. Подготовлен для системы КонсультантПлюс, 2007. СПС «КонсультантПлюс».
- 33 Комментарий к Гражданскому кодексу РФ части второй (постатейный) / под ред. О.Н. Садикова. М.: ИНФРА-М, 2003. 326 с.
- 34 Копылов, В.А. Информационное право. / В.А. Копылов. М.: Юристъ, 2002. 512 с.
- 35 Маркова М.Г. Гражданское право: учебник. / М.Г. Маркова. СПб.: Альфа, 2013. 215 с.
- 36 Международное частное право. Учебник / под ред. Г.К. Дмитриевой. М.: Проспект, 2008. 231 с.
- 37 Мейер Д.И. Русское гражданское право / Д.И. Мейер. М.: Статут, 2010. 410 с.
- 38 Мурашко, М.С. Что считать незаключенным договором / М.С. Мурашко // Российская юстиция. 2007. № 2. С. 64.
- 39 Обязательственное право: курс лекций / под ред. О.Н. Садикова. М.: Юристъ, 2004. 222 с.
- 40 Олейник О.М. Правовые проблемы формирования понятия товара / Коммерческое право: актуальные проблемы и перспективы развития / О.М. Олейник. М.: Статут, 2011. 210 с.
- 41 Принципы международных коммерческих договоров / пер. с англ. А.С. Комарова. М.: Международные отношения, 1996. 288 с.
- 42 Пугинский, Б.И. Коммерческое право России / Б.И. Пугинский. М.: Юрайт, 2012. 325 с.

- 43 Савельева, А.В. Договор поставки: что считать существенными условиями? / А.В. Савельева // Административное право. 2013. № 3. С. 55-72.
- 44 Степанов, П.В. Корпоративные отношения в коммерческих организациях как составная часть предмета гражданского права / П.В. Степанов. М.: Статут, 1999. – 269 с.
- 45 Суханов, Е.А. Российское гражданское право: В 2 т. Обязательственное право: учебник. Т. 2. / Е.А. Суханов. М.: Статут, 2011. 198 с.
- 46 Чубаров, В.Ю. Международная купля-продажа товаров / В.Ю. Чубаров // Законодательство и экономика. 1997. № 7, 8. С. 39.
- 47 Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права. Том II. Товар. Торговые сделки / Г.Ф. Шершеневич. М.: Статут. 2003. 475 с.
- 48 Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права / Г.Ф. Шершеневич. М.: Статут, 2005. 346 с.
- 49 Фролова, Н.К. Оптовая торговля: договорные связи по поставкам товаров: монография / Н. К. Фролова. Челябинск.: Изд. центр ЮУрГУ, 2009. 323 с.

РАЗДЕЛ IV ДИССЕРТАЦИИ И АВТОРЕФЕРАТЫ ДИССЕРТАЦИЙ НА СОИСКАНИЕ УЧЕНОЙ СТЕПЕНИ

- 1 Морозов, И.В. Совершенствование гражданского законодательства России в условиях расширения международных торговых связей: на примере договора поставки: дис. ... канд. юрид. наук. / И.В. Морозов. М., 2005. 200 с.
- 2 Лукьяненко, В.Е. Теоретические проблемы совершенствования правового регулирования договоров сельскохозяйственных товаропроизводителей в современных условиях: дис. ... докт. юрид. наук / В.Е. Лукьяненко. М.: 2004. 382 с.
- 3 Андреева, Л.В. Теоретические проблемы коммерческого права России: дис. ... докт. юрид. наук / Л.В. Андреева. М.: 2004. 337 с.