

Министерство науки и высшего образования Российской Федерации  
Федеральное государственное автономное образовательное  
учреждение высшего образования  
«Южно-Уральский государственный университет  
(Национальный исследовательский университет)»  
Институт открытого и дистанционного образования  
Кафедра «Современные образовательные технологии»

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ  
Заведующий кафедрой  
\_\_\_\_\_ А.В Прохоров  
\_\_\_\_\_ 2019г.

Договор поставки: проблемы правового регулирования

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
ЮУрГУ – 40.03.01.2019.91105. ВКР

Руководитель работы  
доцент кафедры СОТ  
\_\_\_\_\_ Н.Г Деменкова  
\_\_\_\_\_ 2019 г.

Автор работы  
студент группы ДО–510  
\_\_\_\_\_ М.Ф. Иманов  
\_\_\_\_\_ 2019 г.

Нормоконтролер  
ст. преподаватель кафедры СОТ  
\_\_\_\_\_ Е.Н. Бородина  
\_\_\_\_\_ 2019г.

Челябинск 2019

## АННОТАЦИЯ

Иманов М.Ф. Договор поставки: проблемы правового регулирования. – Челябинск: ЮУрГУ, 2019, ДО – 510, 55 с., библиогр. список–73 наим., 11 л плакатов ф. А4.

Объектом дипломной работы выступают общественные отношения возникающие в процессе заключения, изменения и расторжения договора поставки.

Целью данной дипломной работы является исследование проблем правового регулирования договора поставки.

В работе рассмотрено понятие договора поставки, основные сферы его применения, порядок заключения договора поставки, права и обязанности сторон, изменение и расторжение договора, правовое регулирование товарооборота, ответственность сторон, а так же рассмотрены проблемы, возникающие при заключении договора поставки и пути решения.

Результаты работы имеют практическую значимость. Сформулированные в ней выводы и предложения могут быть использованы в решении вопросов правового регулирования договоров поставки

## ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ .....	4
1 ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ .....	6
1.1 Понятие и особенности договора поставки .....	6
1.2 Сфера применения договора поставки .....	11
2. ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРАВООТНОШЕНИЙ В ТОВАРООБОРОТЕ.....	16
2.1 Порядок заключения договора поставки .....	16
2.2 Права и обязанности сторон договора поставки.....	20
2.3 Исполнение и расторжение договора поставки .....	26
3 ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ.....	31
3.1 Вопросы правового регулирования договора поставки .....	31
3.2 Проблемы привлечения к ответственности сторон за нарушение условий договора поставки.....	35
3.3 Проблемы заключения договора поставки и пути их решения.....	40
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	46
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК .....	49
ПРИЛОЖЕНИЕ А Этапы подготовки договора поставки.....	53

## ВВЕДЕНИЕ

Основным договором, охватывающим весь товарооборот в хозяйствующей деятельности предпринимателя, является – договор поставки.

Центром рыночного механизма в России стала система договорных связей. Договор поставки является правовым документом, который регулирует отношения покупателя и поставщика, в результате которого появляются обязательственные правоотношения по поставке продукции.

С середины 18 века договор поставки является неотъемлемой частью российского законодательства. Регулирование договора постоянно изменялось и зависело от большого количества факторов.

Договор поставки как форма оптового оборота товаров в современной экономике, опосредует переход огромного массива товаров от одних хозяйствующих субъектов к другим.

Основной целью предприятий является не просто изготовление товаров, а так же дальнейшая реализация продукции и получение прибыли от продаж. Поэтому на сегодняшний день в России решают проблему по восстановлению прежних объемов производства и по созданию товара, который был бы конкурентным на рынке, с дальнейшим его сбытом. Сбыт произведённой продукции в современном обществе не может существовать вне рамок договорных отношений. Правовое обеспечение торгового оборота в части перемещения произведённой или закупаемой у производителя продукции посреднической организацией, главным образом, осуществляется с помощью договора купли-продажи и договоров, являющихся его разновидностью. Наиболее важную роль по реализации товаров играет договор поставки, поскольку данный договор обладает рядом особенностей, позволяющих организовать в больших объёмах передвижение товаров от производителей к покупателям.

Таким образом, для развития системы производства товаров, обеспечения в максимальном объёме нужд населения страны и государства, смены экономических отношений по удовлетворению таких нужд с отношений импорта на отношения по производству товаров внутри страны необходимо развитие отношений по созданию налаженной системы сбыта производимой продукции. Данную задачу возможно осуществить в рамках правового регулирования общественных отношений по поставке товаров и развития системы таких отношений.

Наука гражданского права уделяла достаточное внимание исследованию особенностей договора поставки, что находит свое отражение в диссертациях, научных статьях, главах учебников и других работах, число которых велико, поэтому целесообразно отметить некоторые из них: Р.Н. Адельшин, В.А. Белов, Л.Б. Гальперин, И.С. Гуревич, Л.Б. Гудовичева, А.М. Гаврилова, С.Н. Каверинская, Е.П. Кучер, А.В. Скворцов, Р.О. Халфина, В.Ф. Яковлева, А.В. Яровой и многие другие.

Однако, несмотря на полученные ими результаты, в рассматриваемой области имеется еще ряд слабоизученных проблем. В частности, требуется дальнейшее

совершенствование законодательного закрепления баланса прав и обязанностей при поставках в торговые сети. Отмеченные выше обстоятельства и определили цель, задачи и направление исследования.

Процесс регулирования проблем в сфере товарооборота является одним из основополагающих стержней в управлении предприятием. Лишь правильные механизмы помогут урегулировать отношения и недопонимания сторон.

Цель выпускной квалификационной работы – исследование проблем правового регулирования договора поставки.

Объект работы – общественные отношения, возникающие в процессе заключения, изменения и расторжения договора поставки.

Предмет работы – нормативная база правового регулирования договора поставки.

Задачи выпускной квалификационной работы:

- рассмотреть понятие и особенности договора поставки;
- рассмотреть сферы применения договора поставки;
- раскрыть порядок заключения договора поставки;
- рассмотреть права и обязанности сторон договора поставки;
- рассмотреть порядок исполнения и расторжения договора поставки;
- рассмотреть вопросы правового регулирования договора поставки;
- раскрыть проблемы привлечения к ответственности сторон за нарушение условий договора поставки;
- рассмотреть проблемы заключения договора поставки и пути их решения.

В работе использовались следующие методы исследования: теоретический анализ, анализ документации, литературы и других источников, метод сбора данных.

Практическое значение работы состоит в том, что сформулированные в нем выводы и предложения могут быть использованы в решении вопросов правового регулирования договоров поставки

Структура квалификационной работы определена его целью и задачами и состоит из введения, трёх глав, заключения, списка использованных источников и приложений.

# 1 ТЕОРЕТИКО-ПРАВОВЫЕ ОСНОВЫ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ

## 1.1 Понятие и особенности договора поставки

Главным условием договора поставки является заключение договорных обязательств между предпринимателями. В случае поставки продукции заключении договорных обязательств будет на руку что одной стороне, что другой.

При поставке товара между изготовителем и поставщиком отношения должны протекать долгосрочно и стабильно. Доставляться могут материалы, комплектующие, продукция для продажи. Отношения по соглашению поставки регулируется Гражданским Кодексом Российской Федерации [11, с. 42].

В процессе регулирования отношения нужно руководствоваться ГК РФ

Не стоит пренебрегать рекомендациями при заключении отношений по поставки продукции. Благодаря большой истории становления и развития договорного права был накоплен многолетний опыт в товарообороте.

В силу накопленного опыта была накоплена огромная практика, после которой заключение долгосрочных договоров служило поводом для улучшения качества работы и обновления ассортимента товара. Так же нарабатывался бесценный опыт кредитования поставщиков под документы отгрузки.

Наряду с опытом торговли, накапливалась судебная практика и изучение отношений по договорам поставки стало более углубленным.

Разрабатывались новые виды договоров на поставки особых видов товара, обговаривались особые условия, такие как сроки состояние условия доставки груза и другие [43].

Договор поставки и договор купли продажи одно и тоже?

Согласно статье 506 ГК РФ определение договора поставки звучит следующим образом, «это договор купли продажи, по которому продавец обязуется в определенный срок передать покупателю товары для осуществления им предпринимательской деятельности».

И спор об этом зародился еще в 20 веке. Однако следует заметить, что договор поставки в отличии от договора купли-продажи, является частью более широкого понятия и несет в себе более долгий срок и договорные обязательства нежели договор купли продажи.

На данный момент обе позиции объединены в статье 454 пункте 5 ГК РФ и договор поставки является частью договора купли продажи [46, с. 84].

Поставка продукции может быть торговой или коммерческой.

Рассматривая Гражданский Кодекс 1964 года можно заметить, что нет одних из главных характеристик соглашения: качества, комплектности, количества, виды товара, условий соглашения, цен и расчета. Сейчас же в параграфе 3 главы 30 Гражданского Кодекса Российской Федерации указаны все особенности заключения и выполнения обязательств сторон. Каждая из норм упомянутая выше, несёт большое значение в случае защиты прав.

Перечислим единые признаки договора поставки и купли-продажи: переход права собственности, подписание соглашений происходит по желанию сторон, имеют эквивалентный характер [25, с. 55].

Однако есть и различия. К присущим признакам договора поставки относятся:

- между поставщиком и покупателем при заключении соглашения обозначаются сроки доставки продукции. Дата заключения и дата поставки могут не совпадать. Доставка может осуществляться разово, либо частями. Покупатель может сделать заказ на индивидуальную поставку и указать срок к которому осуществить привоз товара. Если продавцом является изготовитель, договор заключается на продукцию, которая будет изготовлена в будущем. Соглашение может быть подписано на срок более года, тогда оно будет считаться длительным;
- в договоре должна быть прописана продукция та, которая закуплена или произведена продавцом. Продавцом может быть предприниматель или юридическое лицо;
- цель закупа продукции. Покупатель имеет право использовать закупаемую продукцию по договору поставки только в целях предпринимательской деятельности, согласно статьи 506 Гражданского Кодекса Российской Федерации. В случае, если появились подозрения о не правильном использовании продукции, покупатель должен доказать цель применения.

Кроме того, договор поставки имеет и другие существенные отличия:

- сложная система договорных связей, зачастую в качестве продавца выступает не сам производитель, а посредник желающий получить доход;
- создание долгосрочных договорных обязательств;
- исполнение договорных обязательств несет в себе некую раздробленность, т. е выполнение происходит по частям;
- стороны так же обязуются не только продать, но и доставить товар.
- Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда от 22 октября 1997 номер 18 гласит: «Разбирая правоотношения участников спора суд должен исходить из признаков договора поставки независимо от его названия» признаки предусмотрены статьей 506 ГК РФ [49, с. 44].

Несмотря на то, что в настоящее время договор поставки является частью договора купли-продажи и определение договора купли продажи охватывает все основные черты договора поставки.

Отграничение договора поставки от других договоров несет в себе сложную процедуру, что зачастую приводит к конфликтным ситуациям.

Все вышесказанное несет в себе не малые трудности в разграничении отношений сторон по заключаемому договору.

В свою очередь правильная квалификация договора имеет существенное значение для того же судебного процесса.

При доставке продукции, основными документами учета являются: счета-фактуры, акты–приемки, доверенности, товарные накладные [51].

В апреле, 1980 года, на конвенции в Вене, была принята Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров. Международный документ определяет характер отношений.

Является договор подряда или поставки, зависит от обязанностей покупателя. Покупатель может передать часть нужных материалов, либо этого не делать.

Согласно 702 статьи ГК РФ подрядчик должен выполнить определенную работу, которая включена в договор подряда.

Рассматривая договор поставки, в нём описан лишь результат выполненных работ.

Иногда суд не правильно понимает основания договора и договор поставки рассматривает как договор подряда.

Дабы разделить эти два понятия, следует уточнить такие пункты: существенна ли та часть материала, которую передает покупатель; учитывается ли стоимость этого материала в поставке продукции; какой характер сторон; осуществляется ли изготовление и контроль продукции [17].

Наблюдается различия в договорах мены и поставки, рассмотрим их.

Если у обеих сторон есть обязанности, поставщик должен поставить товар, а покупатель оплатить, то такой договор не может является договором мены. Если же при получении продукции одной стороной, другая передаёт тоже продукцию и денежные обязательства отсутствуют, руководствуются статьей 410 ГК РФ.

При обмене продукцией происходит заключение практически того же договора поставки, только в деформированном виде.

Договор поставки заключается между некоммерческими организациями РФ, субъектами РФ и муниципальными предприятиями. В некоторых случаях, договор поставки нельзя рассматривать как договор в предпринимательской деятельности, товар может поставяться не с целью получения прибыли, а с целью выполнения заданий органов власти [18].

Основными признаками договора поставки являются: сроки поставки, товары должны применяться в предпринимательской деятельности, субъекты сторон.

Согласно параграфа 3 главы 30 ГК РФ продукция приобретаемая по договору поставки не должна использоваться в личных целях.

У договора поставки есть характерные черты. Он является возмездным, двусторонним и консенсуальным.

Самым главным признаком договора поставки является сфера применения – предпринимательская. Она диктует свои требования. В договоре поставки должны быть две стороны – покупатель и продавец.

Согласно статьи 506 ГК РФ продавцом является лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность, который обязан доставить продукцию собственного изготовления или закупную. Предпринимательской деятельностью считается деятельность, направленная на получение прибыли от продажи товаров, услуг, работ, зарегистрированного в качестве индивидуального предпринимателя. Такими продавцами являются коммерческие организации. Они могут заниматься изготовлением продукции или же осуществлять оптовую продажу.



В период реформируемой России пытались разрушить оптовую продажу продукции и упразднить крупных оптовиков. Благодаря этому появились посредники [5, с. 66].

Если рассмотреть некоммерческие организации, то позиции разнятся. Согласно законодательству некоммерческие организации могут осуществлять предпринимательскую деятельность и могут быть продавцом, а с другой стороны стоило бы исключить некоммерческую организацию из договора поставки. У некоммерческого предприятия должна быть уставная цель, которая бы соответствовала выбранным отношениям.

Согласно статьи 23 ГК РФ продавцом может быть физическое лицо, если он является индивидуальным предпринимателем.

Продавцом как правило тоже является предприниматель. Согласно статьи 506 ГК РФ лицо не должно использовать продукцию в личных и семейных целях.

Не стоит путать продавца с потребителем. Потребитель это лицо, которое приобретает продукцию или услугу для личных нужд.

Если продукцию закупают для конкретных целей, то покупателем может выступать и некоммерческое предприятие.

В случае, когда Государство выступает покупателем, заключается государственный контракт на поставку продукции [19, с. 45].

Согласно статьи 506 ГК РФ предметом договора является изготовленная или закупленная продукция. Предметом договора может быть только физическая вещь. Имущественные права к предмету не относятся. Содержание договора несёт многозначный характер. В содержании описываются обязанности, права сторон и условия договора.

Срок поставки – одно из существенных условий соглашения. Согласно статьи 314 ГК РФ, если в договоре не указан срок поставки, условия выполняются в разумный срок. Как правило, этот пункт всегда присутствует. Стороны вправе сами согласовать сроки выполнения обязательств, без вмешательства государства. Однако товар может быть оплачен в течении трех месяцев после поставки продукции, согласно указу Президента Российской Федерации от 20 декабря 1994 г. № 2204. Но данный указ был отменен в 2002 году.

Следующим существенным условием является цена. Как правило цену продукции согласовывают до подписания соглашения.

Покупатель может предложить поставщику согласовать цену исходя из цен конкурентов. Предложив оптимальную цену на предложенную продукцию, поставщик и покупатель должны принять решение и подписать договор. Цена может быть скользящей, фиксированной или с дальнейшей фиксацией [22, с. 172].

Если продавец с покупателем утвердили точную цену, изменить её уже после исполнения соглашения не получится. В случае конфликта, цена может измениться лишь по взаимному согласию, иначе арбитражный суд будет так же против изменения цен после выполнения договора.

Благодаря инфляции может меняться цена продукции, что на руку покупателю, а так же поставщик может потребовать оплатить часть продукции, для начала выполнения соглашения, что выгодно поставщику.

Чтобы избежать поставщику убытков из-за изменения курса валют, в договоре поставки необходимо сделать перерасчёт стоимости товара по нужной валюте, обязательно указать курс по которой будет происходить оплата и зафиксировать его в соглашении.

Цена продукции может быть не определенной, тогда в условиях прописывается примерная стоимость, условия из-за которых происходят изменения, и пределы отклонения цен. Если договор заключается на долгосрочный период, поставщик рассчитывает стоимость, когда приступает к выполнению заказа.

Бывает такое, что покупатель и поставщик так и не могут договориться о точной стоимости поставки, тогда в соглашении можно указать условия определения цен и применить цену с последующей фиксацией. Однако цена за единицу и конечную цену продукции должна быть указана.

Договор поставки должен заключаться в письменной форме, согласно статье 161 ГК РФ. Специальные бланки для этого не требуются. Одна из сторон должна составить договор поставки и передать на ознакомление другой стороне. Заключить соглашения можно различными способами, например по почте, по электронной почте и по телефонной связи [20, с. 63].

Когда предприятие заключает десятки, либо сотни договоров ежедневно, сотрудники компании создают единую форму соглашения и предлагают каждому покупателю, дабы сэкономить время на заключение.

В случае если сторонами не был заключен письменный документ, а дело привело к последствиям, необходимо собрать любые документы, которые смогут доказать осуществление ранней поставки товара.

Согласно статьи 162 ГК РФ, части 3, при отсутствии письменного договора, он считается недействительным.

Каждая из сторон может потребовать нотариально заверить договор поставки, хотя никакой гарантии дополнительно не прибавится [55, с. 11].

Таким образом, в результате проведенного исследования, можно сделать вывод, что договор поставки является по правовой природе двусторонним, консенсуальным, взаимным и возмездным.

Договором поставки называется договор, по которому поставщик-продавец, осуществляющий коммерческую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок производимые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности.

При доставке продукции, основными документами учета являются: счета-фактуры, акты-приемки, доверенности, товарные накладные.

Основными признаками договора поставки являются: сроки поставки, товары должны применяться в предпринимательской деятельности, субъекты сторон.

Самым главным признаком договора поставки является сфера применения предпринимательская. Она диктует свои требования. В договоре поставки должны быть две стороны – покупатель и продавец.

Продавцом является лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность, который обязан доставить продукцию собственного изготовления

или закупную. Предпринимательской деятельностью считается деятельность, направленная на получение прибыли от продажи товаров, услуг, работ, зарегистрированного в качестве индивидуального предпринимателя. Такими продавцами являются коммерческие организации. Они могут заниматься изготовлением продукции или же осуществлять оптовую продажу [32, с. 23].

## **1.2 Сфера применения договора поставки**

Для того чтобы определить сферу применения договора поставки, вспомним определение договора поставки.

По договору поставки поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки, производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним использованием.

Под предпринимательской деятельностью следует понимать «самостоятельную, осуществляемую на свой риск деятельность, направленную на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицам, зарегистрированным в этом качестве в установленном порядке». Поскольку данным отношениям присуще, как и иным меновым отношениям в нашем обществе, эквивалентно-возмездный характер, то отсюда возникает необходимость заключения возмездного договора по отчуждению и приобретению имущества предпринимателями или коммерческими организациями-участниками этих отношений, то есть договора поставки [6, с. 63].

Следовательно, договор поставки, представляет собой юридическую форму, предназначенную для обслуживания сферы товарного обращения между предпринимателями, и не только внутри страны, но и во внешнеторговом обороте, что подтверждает традиционное использование именно договора поставки в складывающемся регулировании отношений между предприятиями государств-участников СНГ и других стран, в особенности, если речь идет о предусмотренных межгосударственными соглашениями обусловленных объемах взаимных поставок товаров.

Таким образом, мы видим, что договор поставки – один из наиболее распространенных видов обязательств, используемых в предпринимательстве, поскольку охватывает практически весь товароборот в хозяйственной деятельности предпринимателей, о чем свидетельствуют исследования.

Наиболее оптимален договор поставки, к примеру, для регулирования взаимоотношений между производителями товаров и поставщиками сырья, материалов либо комплектующих изделий, между изготовителями товаров и оптовыми торговыми организациями.

Однако в материально-техническом обеспечении нуждаются не только коммерческие организации и предприниматели. Обеспечение государственных интересов, интересов общества требуют и государственного регулирования

рыночных отношений, в частности это определяется в необходимости обеспечения федеральных государственных служб, а это «потребности РФ в продукции необходимой для решения задач жизнеобеспечения, поддержания необходимого уровня обороноспособности и безопасности страны, для реализации федеральных программ, в которых участвует РФ, для создания и поддержания государственного материального резерва, для выполнения международных экономических, в том числе и валютно-кредитных, обязательств государства и др.

Поставка товаров для государственных нужд выделена в ГК в качестве отдельного вида договора купли-продажи (§ 4 гл. 30). Такие поставки осуществляются на основе двух самостоятельных договоров: а) государственного контракта; б) заключенного в соответствии с ним договора поставки. Договору поставки товаров для государственных нужд предшествует государственный контракт.

Согласно ст. 526 ГК по государственному контракту на поставку товаров для государственных нужд поставщик (исполнитель) обязуется передать товары государственному заказчику либо по его указанию иному лицу, а государственный заказчик обязуется обеспечить оплату поставленных товаров.

Из этого определения государственного контракта следует, что контракт – это гражданско-правовой договор о возмездной передаче товаров поставщиком государственному заказчику (покупателю). Он по своему содержанию является таким видом купли-продажи, как договор поставки, так как товары покупаются государственным заказчиком не для личного, семейного, домашнего потребления.

Термин «государственный контракт», с одной стороны, подчеркивает особую значимость поставок для государственных нужд, с другой – участие в договоре государства – государственных заказчиков. При этом государственный заказчик, как правило, участвует в размещении заказов на товары для государственных нужд и может указывать получателя товаров и плательщика. Однако государственный заказчик во всех случаях принимает на себя обязанность обеспечить оплату поставленных товаров, т. е. гарантирует оплату.

Государственному контракту (договору поставки товаров для государственных нужд) присущи черты, свойственные обычным договорам поставки. Его предметом, как правило, являются действия по передаче вещей, определяемых родовыми признаками; срок исполнения договора отдален от момента его заключения; передача товаров осуществляется в определенные договором сроки и периоды [40, с. 46].

Вместе с тем можно отметить существенные отличия порядка заключения и содержания государственного контракта от заключения и содержания иных видов договора купли-продажи:

- покупателем является государственный заказчик – орган государственной власти или уполномоченные им лица;
- государственные контракты заключаются на основе государственного заказа, формируемого в установленном законом порядке;

- основным способом размещения заказов на покупку товаров для государственных нужд является проведение конкурсов, позволяющих выявить поставщиков, предлагающих лучшие условия выполнения государственного заказа;
- государственный заказчик обеспечивает не только своевременную оплату товаров, но и возмещение убытков, которые могут быть причинены поставщику (исполнителю) в связи с выполнением им государственного заказа;
- порядок и сроки заключения государственного контракта (договора поставки) на основе заказов установлены нормами ГК;
- законы о поставках товаров для государственных нужд определяют организации, для которых заключение государственного контракта в качестве поставщика является обязательным;
- интересам государственного заказчика предоставляется особая защита, в частности, законы о поставках товаров для государственных нужд предусматривают неустойку за нарушение обязательств. В ряде случаев неустойке придан штрафной характер;
- споры, возникающие при заключении государственного контракта или заключаемого на его основе договора, рассматриваются арбитражным судом независимо от того, имеется ли у одной из сторон обязанность заключить договор.

Таким образом, как уже отмечалось, государственный контракт и договор поставки товаров для государственных нужд отличаются от иных договоров поставки товаров, во-первых, целью продажи и приобретения товаров; во-вторых, участием в поставках государственных заказчиков, в качестве которых выступают органы исполнительной власти или уполномоченные ими лица; в-третьих, оплатой товаров за счет средств бюджета и внебюджетных источников финансирования. Продажа и приобретение государственным заказчиком товаров за счет средств бюджета и внебюджетных источников финансирования обусловили особый порядок заключения договоров и рассмотрения возникающих при этом разногласий, гарантированность государственным заказчиком платежей за поставленные товары и тем самым стимулирование принятия заказов исполнителями [8, с. 39].

Договор контрактации. По договору контрактации производитель сельскохозяйственной продукции обязуется передать выращенную (произведенную) им сельскохозяйственную продукцию заготовителю – лицу, осуществляющему закупки такой продукции для переработки или продажи (ч. 1 ст. 535 ГК РФ).

Специфическими для контрактации являются стороны и предмет договора. Продавцом по договору контрактации могут быть не только сельскохозяйственные коммерческие организации и крестьянские (фермерские) хозяйства, для которых производство и реализация сельскохозяйственной продукции является предпринимательской деятельностью, но также и граждане, производящие сельскохозяйственную продукцию на приусадебных,

садово-огородных и дачных участках. Покупателем (заготовителем) является лицо, осуществляющее закупки сельскохозяйственной продукции для последующей переработки или продажи, т. е. для использования в предпринимательской деятельности.

В отличие от договора контрактации по договору поставки обе стороны осуществляют предпринимательскую деятельность. Кроме того, по договору контрактации реализуется только та сельскохозяйственная продукция, которая выращена (произведена) продавцом, в количестве и ассортименте, предусмотренных договором. Это может быть продукция будущего урожая или уже имеющаяся в наличии у товаропроизводителя при заключении договора. По договору поставки может быть реализована как производимая, так и закупаемая продавцом продукция.

По договору контрактации реализуется сельскохозяйственная продукция, не подвергавшаяся какой-либо переработке. Переработанная сельскохозяйственная продукция относится к промышленной продукции, которая реализуется по договору поставки или по договору розничной купли-продажи.

Таким образом, можно сказать, что сфера применения института поставки разнообразна и велика. В частности, она включает отношения, связанные с поставкой товаров для коммерческих целей, а также поставкой для государственных нужд, и контрактацией сельскохозяйственной продукции.

Расширение сферы применения вышеуказанных договоров стало возможным благодаря новому Гражданскому кодексу РФ, где учтена специфика данных отношений и сохранено их отдельное правовое регулирование.

Как отмечалось выше, сторонами данного договора выступают коммерческие организации и индивидуальные предприниматели. Соглашение поставки используется для регулирования отношений между изготовителем и поставщиком сырья, материалов и комплектующих; между изготовителями и оптовыми торговыми компаниями, работа которых направлена на продажу продукции. Перечисленные взаимоотношения должны отличаться стабильностью и иметь долгосрочный характер. По этой причине, как правило, данные договорные отношения обладают долгосрочным характером [11, с. 42].

Если договор поставки рассчитан на долгосрочный период, а поставка продукции будет осуществляться в течении года или менее года, то стоит обсудить план дальнейшего сотрудничества, пока срок действия договора не завершился. При отсутствии дальнейшего плана, договор считается заключенным сроком на один год. Для договора поставки сроком свыше одного года необходимо установить порядок согласования условий на каждый последующий год [36, с. 22].

Если срок договор поставки будет превышать один год, можно установить обязательное согласование условий, таких как количество продукции и другие. Если одна из сторон откажется от согласования условий, другая сторона должна иметь право обратиться в арбитражный суд.

В договоре кроме срока поставки можно разместить и график поставки товара, в том числе ответственность за нарушение условий. Досрочное сотрудничество и выполнение обязательств предусматривается по соглашению сторон [37, с. 11].

Однако сфера применения договора поставки очень велика, поскольку в обеспечении необходимыми товарами, материалами или продукцией нуждаются не только предприниматели и коммерческие организации, но также и государство для обеспечения практически всех сфер интересов и жизни общества [33, с. 85].

### **Выводы по разделу 1**

Таким образом, договор поставки, бесспорно, очень полезный и удобный документ для предпринимательской деятельности организаций любой формы собственности или для индивидуальных предпринимателей.

В частности, при помощи соглашения легче контролировать качество сырья и готовых товаров от поставщиков, а также регулировать взаимоотношения между сторонами договора.

Договор поставки, представляет собой юридическую форму, предназначенную для обслуживания сферы товарного обращения между предпринимателями, и не только внутри страны, но и во внешнеторговом обороте.

Порядок заключения договора поставки регламентируется положениями Гражданского кодекса РФ и предполагает выбор контрагентов и определение условий договора по свободному усмотрению сторон.

В обеспечении товаром нуждаются не только коммерческие организации и предприниматели, но и государственные службы.

Поставки для государственных служб осуществляются на основе двух самостоятельных договоров: а) государственного контракта; б) заключенного в соответствии с ним договора поставки. Договору поставки товаров для государственных нужд предшествует государственный контракт.

Государственному контракту (договору поставки товаров для государственных нужд) присущи черты, свойственные обычным договорам поставки. Его предметом, как правило, являются действия по передаче вещей, определяемых родовыми признаками; срок исполнения договора отдален от момента его заключения; передача товаров осуществляется в определенные договором сроки и периоды.

Существует так же договор контрактации. По данному договору контрактации производитель сельскохозяйственной продукции обязуется передать выращенную (произведенную) им сельскохозяйственную продукцию заготовителю – лицу, осуществляющему закупки такой продукции для переработки или продажи (ч. 1 ст. 535 ГК РФ).

## 2 ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ ПРАВООТНОШЕНИЙ В ТОВАРООБОРОТЕ

### 2.1 Порядок заключения договора поставки

Договор считается заключенным, если между сторонами, в требуемой в подлежащих случаях форме, достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора.

Существенными являются условия о предмете договора, условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение [28, с. 120].

Договор заключается посредством направления оферты (предложения заключить договор) одной из сторон и ее акцепта (принятия предложения) другой стороной.

Сторона, принявшая от другой стороны полное или частичное исполнение по договору либо иным образом подтвердившая действие договора, не вправе требовать признания этого договора незаключенным, если заявление такого требования с учетом конкретных обстоятельств будет противоречить принципу добросовестности (пункт 3 статьи 1).

Договор может быть заключен в любой форме, предусмотренной для совершения сделок, если законом для договоров данного вида не установлена определенная форма.

Если стороны договорились заключить договор в определенной форме, он считается заключенным после придания ему условленной формы, хотя бы законом для договоров данного вида такая форма не требовалась [60, с. 15].

Договор в письменной форме может быть заключен путем составления одного документа, подписанного сторонами, а также путем обмена письмами, телеграммами, телексами, телефаксами и иными документами, в том числе электронными документами, передаваемыми по каналам связи, позволяющими достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору [62, с. 33].

Электронным документом, передаваемым по каналам связи, признается информация, подготовленная, отправленная, полученная или хранимая с помощью электронных, магнитных, оптических либо аналогичных средств, включая обмен информацией в электронной форме и электронную почту.

Письменная форма договора считается соблюденной, если письменное предложение заключить договор принято в порядке, предусмотренном пунктом 3 статьи 438 настоящего Кодекса [2, с. 40].

В случаях, предусмотренных законом или соглашением сторон, договор в письменной форме может быть заключен только путем составления одного документа, подписанного сторонами договора.

Если иное не предусмотрено законом или договором, граждане и юридические лица свободны в проведении переговоров о заключении договора, самостоятельно



несут расходы, связанные с их проведением, и не отвечают за то, что соглашение не достигнуто.

При вступлении в переговоры о заключении договора, в ходе их проведения и по их завершении стороны обязаны действовать добросовестно, в частности не допускать вступление в переговоры о заключении договора или их продолжение при заведомом отсутствии намерения достичь соглашения с другой стороной. Недобросовестными действиями при проведении переговоров предполагаются:

- предоставление стороне неполной или недостоверной информации, в том числе умолчание об обстоятельствах, которые в силу характера договора должны быть доведены до сведения другой стороны;
- внезапное и неоправданное прекращение переговоров о заключении договора при таких обстоятельствах, при которых другая сторона переговоров не могла разумно этого ожидать.

Сторона, которая ведет или прерывает переговоры о заключении договора недобросовестно, обязана возместить другой стороне причиненные этим убытки.

Убытками, подлежащими возмещению недобросовестной стороной, признаются расходы, понесенные другой стороной в связи с ведением переговоров о заключении договора, а также в связи с утратой возможности заключить договор с третьим лицом.

Если в ходе переговоров о заключении договора сторона получает информацию, которая передается ей другой стороной в качестве конфиденциальной, она обязана не раскрывать эту информацию и не использовать ее ненадлежащим образом для своих целей независимо от того, будет ли заключен договор. При нарушении этой обязанности она должна возместить другой стороне убытки, причиненные в результате раскрытия конфиденциальной информации или использования ее для своих целей.

Стороны могут заключить соглашение о порядке ведения переговоров. Такое соглашение может конкретизировать требования к добросовестному ведению переговоров, устанавливать порядок распределения расходов на ведение переговоров и иные подобные права и обязанности. Соглашение о порядке ведения переговоров может устанавливать неустойку за нарушение предусмотренных в нем положений.

Условия соглашения о порядке ведения переговоров, ограничивающие ответственность за недобросовестные действия сторон соглашения, ничтожны.

Предусмотренные пунктами 3 и 4 настоящей статьи положения об обязанности стороны возместить убытки, причиненные другой стороне, не применяются к гражданам, признаваемым потребителями в соответствии с законодательством о защите прав потребителей.

Правила настоящей статьи применяются независимо от того, был ли заключен сторонами договор по результатам переговоров.

Правила настоящей статьи не исключают применения к отношениям, возникшим при установлении договорных обязательств, правил главы 59 настоящего Кодекса [34, с. 10].

В случаях, когда в соответствии с настоящим Кодексом или иными законами для стороны, которой направлена оферта (проект договора), заключение договора обязательно, эта сторона должна направить другой стороне извещение об акцепте, либо об отказе от акцепта, либо об акцепте оферты на иных условиях (протокол разногласий к проекту договора) в течение тридцати дней со дня получения оферты.

Сторона, направившая оферту и получившая от стороны, для которой заключение договора обязательно, извещение о ее акцепте на иных условиях (протокол разногласий к проекту договора), вправе передать разногласия, возникшие при заключении договора, на рассмотрение суда в течение тридцати дней со дня получения такого извещения либо истечения срока для акцепта.

В случаях, когда в соответствии с настоящим Кодексом или иными законами заключение договора обязательно для стороны, направившей оферту (проект договора), и ей в течение тридцати дней будет направлен протокол разногласий к проекту договора, эта сторона обязана в течение тридцати дней со дня получения протокола разногласий известить другую сторону о принятии договора в ее редакции либо об отклонении протокола разногласий.

При отклонении протокола разногласий либо неполучении извещения о результатах его рассмотрения в указанный срок сторона, направившая протокол разногласий, вправе передать разногласия, возникшие при заключении договора, на рассмотрение суда [61, с. 82].

Правила о сроках, предусмотренные пунктами 1 и 2 настоящей статьи, применяются, если другие сроки не установлены законом, иными правовыми актами или не согласованы сторонами.

Если сторона, для которой в соответствии с настоящим Кодексом или иными законами заключение договора обязательно, уклоняется от его заключения, другая сторона вправе обратиться в суд с требованием о понуждении заключить договор. В этом случае договор считается заключенным на условиях, указанных в решении суда, с момента вступления в законную силу соответствующего решения суда [3].

Сторона, необоснованно уклоняющаяся от заключения договора, должна возместить другой стороне причиненные этим убытки.

В случаях передачи разногласий, возникших при заключении договора, на рассмотрение суда на основании статьи 445 настоящего Кодекса либо по соглашению сторон условия договора, по которым у сторон имелись разногласия, определяются в соответствии с решением суда.

Разногласия, которые возникли при заключении договора и не были переданы на рассмотрение суда в течение шести месяцев с момента их возникновения, не подлежат урегулированию в судебном порядке.

После подписания договора обеими сторонами и согласования всех указанных условий, у каждой из сторон появятся права и обязанности (п.1 ст. 432 ГК РФ) [9].

Перед тем как подписать договор, компании необходимо решить, как она будет обеспечивать свои обязательства. Продумать необходимо вопросы правового, организационного и методологического характера.

На этапе заключения договора и согласования разногласий работа юриста начинается с момента, когда у потенциального поставщика появляется конкретный покупатель и поставщик вступает в стадию предварительных переговоров. При этом, как справедливо подчеркивается в литературе, юрист должен решать вопросы выбора вида договора, формы его заключения, структуры договора, формирования конкретных условий договора, а также соотношения сроков поставки и оплаты, выбора эффективных средств обеспечения исполнения обязательств. Именно по этим направлениям целесообразно выдвигать и согласовывать разногласия между поставщиком и покупателем [54, с. 15].

Во всех перечисленных ситуациях сторона, предложившая подписать договор поставки товара, должна не позже, чем в 30-дневный срок уведомить другую сторону о своём решении. Нужно это для того, чтобы предприятие могло начать подготовку к исполнению заказа. В случае, если сторона не уведомила предприятие о решении, она должна возместить убытки, полученные в результате уклонения от условий договора [69, с. 22].

Таким образом, общий порядок заключения договора – путем направления предложения заключить договор (оферты) и его принятия другой стороной (акцепт оферты) – удобный как юридическая конструкция, совершенно не ложится в рамки реальной процедуры заключения договора поставки в современных условиях [73, с. 76].

Процесс заключения договора поставки товара выглядит следующим образом:

- выбор потенциального контрагента;
- с контрагентом обговариваются сроки, формы и даты по договору поставки;
- создаются предварительные наброски договора;
- службы и отделы окончательно просматривают готовый проект договора;
- руководитель компании подписывает план договора;
- проработка тактики ведения переговоров, подготовка вариантов альтернативных формулировок условий договора;
- после подписания полномочными представителями обеих сторон по итогам переговоров окончательного договора или протокола разногласий к проекту договор считается заключенным;
- в случае получения от контрагента подписанного договора с протоколом разногласий он направляется в подразделения, визировавшие договор, для дачи заключений;
- если предложения контрагента неприемлемы, в соответствии с п. 5 ст. 429 и п. 4 ст. 445 ГК РФ руководитель предприятия принимает решение об обращении в суд с требованием принудить контрагента заключить договор.

В рассмотренной нами процедуре заключения договора поставки можно выделить следующие принципы заключения данной сделки:

- сторонами должна быть осознана необходимость в поставке и получении данного вида или групп товаров;
- сторонами должна быть просчитана экономическая эффективность и коммерческая выгода будущей сделки;

– стороны должны обладать достаточной информацией друг о друге.

Однако в рассмотренной нами процедуре заключения договора поставки особое внимание следует уделить определению договорных условий, поскольку от этого зависит дальнейшее исполнение договора [21, с. 736].

Таким образом, при формировании условий договора поставки начинаются, когда у продавца появляется покупатель и начинаются обсуждения по созданию договора.

Договор заключается в письменном виде.

Процесс заключения договора поставки включает в себя следующие процессы: выбор контрагента, согласование условий договора, подготовка предварительного проекта, визирование окончательного проекта службами, подписание проекта договора, проработка тактики, подписание договора обеими сторонами, в случае разногласий подписывается протокол разногласий, либо обращаются в суд с требованиями.

В указанных процессах обсуждаются главные разделы договора поставки, такие как: реквизиты договора, вводная часть, предмет договора, сроки поставки, качество и комплектность, упаковка и маркировка, цена и порядок расчетов, ответственность сторон, срок действия договора, изменения и расторжение договора, разрешение споров, положения, реквизиты сторон.

## **2.2 Права и обязанности сторон договора поставки**

Существенную значимость в отношениях поставки имеет процедура выполнения снабженцем собственных обязательств согласно поставке продукции потребителю (ст. 509 ГК). Доставка обязана реализовываться посредством отгрузки (передачи) продукции потребителю согласно соглашению или личности, указанной в качестве получателя. В вариантах, если соглашением предусмотрена возможность потребителя давать поставщику указания об отгрузке продукции определенным потребителям, передача продукции должна производиться поставщиком тем получателям, которые указаны в отгрузочной разрядке. Содержание отгрузочной разрядки и сроки ее направления покупателем поставщику определяются договором [35, с. 23].

При наличии в договоре условия о поставке товаров по отгрузочным разрядкам покупателя обязанности поставщика следует рассматривать как выполняемые в порядке встречного исполнения (ст. 328 ГК). Непредставление покупателем отгрузочной разрядки в установленный срок дает поставщику право отказаться от исполнения договора либо приостановить отгрузку товаров [45, с. 20].

Принимая во внимание долгосрочный характер договорных отношений сторон, когда выполнение поставщиком своих обязанностей осуществляется путем многократных отгрузок отдельных партий товаров в соответствующие периоды поставки, чрезвычайно важное значение в поставочных отношениях приобретает регулирование порядка восполнения недопоставки товаров.

В случае, если поставщик упустил поставку продукции в определенную временную часть, то тогда данную поставку нужно осуществить в следующий период, пока срок договора не истек.

При невыполнении обязательств, поставщик будет привлекаться к ответственности (возмещение убытков, выплаты неустойки), если это предусмотрено соглашением [23, с. 86].

В соответствии с правилами, порядок применения неустойки выглядит как взыскание с поставщика до фактического выполнения обязательства в пределах его обязанности восполнить неотгруженную продукцию в следующих периодах поставки, если иного не предусмотрено в законе или в соглашении, согласно статье 521 ГК [56, с. 11].

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.

Существуют специальные правила, которые контролируют отношения сторон, при поставке продукции частями или при недопоставки какого-то ассортимента товара. В случае, если поставщик при отгрузке большого ассортимента товара, доставил одного вида продукции больше, взамен на другую, данный фактор не покрывает недопоставку товара, если конечно такая поставка не была письменно согласована с покупателем. Поставщик должен восполнить недопоставленный товар, согласно соглашению сторон, описанных в статье 512 ГК [29].

В договоре прописаны правила, которые применяются при нарушении качества и комплектности приобретенной продукции, согласно статьи 518 и 519 ГК. Покупатель может уведомить поставщика о найденных недочетах, касающихся качества и комплектности. Поставщик должен заменить товар, либо доукомплектовать, дабы сохранить партнерские отношения и выполнить требования покупателя, согласно статьи 475 и 480 ГК [67, с. 54].

Рассмотрим права покупателя при заключении договора поставки. В случае, если поставщик поставил некачественную продукцию или полностью не укомплектовал, а после ещё и не восполнил невыполненные условия к положенному времени, покупатель имеет право оформить нужный товар у другого предпринимателя. Понесённые расходы покупатель имеет право переложить на поставщика, который не выполнил условия, согласно статье 520 ГК [41, с. 91].

Если покупатель получил некачественную, неукомплектованную продукцию, он имеет право не передавать денежную сумму поставщику, а если продукция была уплачена – забрать деньги [70, с. 10].

Обязанности покупателя.

Принять и оплатить продукцию – самые главные обязанности покупателя.

При получении, покупатель должен осмотреть товар, в положенное время, проверить на качество, комплектность. В случае обнаружения дефектов сообщить поставщику, согласно статье 513 ГК [22, с. 172].

При получении продукции от транспортной компании, груз принимается в соответствии с правилами транспортной компании. Продукцию нужно осмотреть, проверить на качество, комплектность и подписать документы транспортной компании [25, с. 55].

В случае обнаружения дефектов товара или его не укомплектованностью покупатель уведомляет поставщика о случившейся ситуации. Покупателю, в случае отказа принятия продукции, необходимо обеспечить сохранность продукции.

Поставщик обязуется в разумный срок вывезти товары принятые покупателем на ответственное хранение, в противном случае покупатель имеет право распорядиться ими по своему усмотрению, например, продать, вернуть поставщику и т.п. Покупатель может возложить на поставщика все расходы, которые он понес в ходе их реализации или перевозки. Неисполнение требования поставщика покупателем принять товар на ответственное хранение разрешает поставщику требовать их оплаты, согласно статье 514 ГК [34, с. 10].

В договор поставки возможно включение такого пункта, как «выборка товара» т. е. передать продукцию получателю, либо покупателю, где находится поставщик. В случае если покупатель или получатель не исполняет данное требование поставщик так же вправе требовать оплаты, либо отказаться от выполнения договорных обязательств [4, с. 102].

Согласно статьи 486 ГК, о купле-продаже, сторона, которая осуществляет покупку, обязана оплатить купленную продукцию в срок указанный в договоре. Если же срок сторонами не оговаривался, оплата производится либо до получения продукции, либо после. Порядок расчета должен происходить согласно условиям договора поставки. Так же если период оплаты не указан, то будет действовать особый принцип. Каждый несёт в себе функцию оплаты платежными поручениями. В таких случаях оплата проводится после получения продукции. Просрочка по оплате наступает по истечению срока установленного законом, либо в срок указанный в соглашении сторон [38, с. 3].

Необходимо так же иметь ввиду, что сроки проведения платежных операций по разным формам расчета регулируются Центральным Банком РФ. Но предельный срок не должен превышать двух операционных дней в пределах одного субъекта Федерации и пяти дней в пределах РФ [58, с. 5].

#### Обязанности продавца.

В момент поставки продукции наступают обязанности продавца. Товар должен быть полностью укомплектован, соответствовать количеству, качеству, правильно упакован и быть свободным от прав третьих лиц. Обязанность передать товары покупателю осуществляется путем отгрузки их покупателю (или лицу, указанному в договоре в качестве получателя) либо путем предоставления товаров в распоряжение покупателя в месте нахождения поставщика (п. 1 ст. 509 и п. 2 ст. 510 ГК) [53, с. 21].

Из смысла ст. 510 ГК следует, что продавец, по общему правилу, обязан доставить товар покупателю. Значит, если в договоре не определен базис поставки, т.е. условие о распределении обязанностей и расходов сторон по

транспортировке товара, обязанность доставки лежит на продавце. Соответственно, ему же будет принадлежать и право выбора вида транспорта и других условий доставки, если они не определены в договоре и не вытекают из требований нормативных актов, существа обязательства или обычаев делового оборота (абз. 2 п. 1 ст. 510 ГК) [72, с. 98].

Каждая поставка индивидуальна, продукция подбирается под конкретный заказ. Покупатель должен забрать товар со склада в срок, который установлен в договоре, либо когда сообщит поставщик.

Если поставщик и покупатель решили делать отгрузку продукции частями, в разные даты, данные условия следует указать в договоре. Иначе при доставке, водитель привезёт весь товар одной партией.

Когда срок поставки товара делится на срок менее одного месяца, нужно указать точнее время поставки. Каждый день, либо каждую неделю.

В случае, если поставщик не доставит продукцию в указанный срок, поставка осуществляется в следующий период [69, с. 22].

Досрочная отгрузка всей продукции может быть только с согласия покупателя. Поставщик, который оформил досрочную доставку, без согласия покупателя, получит оплату лишь в тот срок, когда поставка должна осуществиться по договору. В течении этого срока ожидания, товар находится на хранении у покупателя, согласно статье 514 ГК [47, с. 104].

Покупатель может согласовать с поставщиком условия поставки другому лицу, до конкретного адреса. Эту информацию необходимо указать в договоре поставки. При доставке продукции другому лицу, составляется отгрузочная разрядка, согласно пункту 2, статьи 509 ГК [31, с. 40].

Поставщик должен получить отгрузочную разрядку от покупателя за тридцать дней до поставки, иначе поставщик имеет право потребовать возместить убытки, оплаты товара, либо отказать в исполнении договора поставки, согласно пункта 3, статьи 509 ГК [48, с. 37].

В обязанность поставщика так же входит передача того количества товара, которое установлено в договоре. Определение количества товара в договоре схоже с общим правилами о купле-продаже. Но так же очень часто для уклонения от передачи в заявленном договоре количество товара предусмотрено (оговорка «около»).

Если же поставщик нарушает условия о количестве продукции (просрочка поставки или недопоставка) покупатель вправе после того как уведомить поставщика отказать от принятия товара. Но, товар, который пришел до получения поставщиком уведомления, покупатель принять обязанности должен их оплатить. Так же покупатель вправе приобрести недопоставленный товар у других лиц, а расходы возложить на поставщика при условии крайней необходимости товара [15, с. 17].

Так же по договору предусматривается неустойка за недопоставку или просрочку поставки товаров, порядок уплаты которой определен статьей 521 ГК. Законодатель понимая, что поставки носят периодичный характер устанавливает

принцип так называемого суммарного обязательства, то есть недопоставленный товар в прошлый период переходит в следующую поставку.

Последствия нарушения одних и тех же обязательств по отношению к одному и тому же покупателю регулируются специальными правилами. Такой случай, может быть, когда между поставщиком и покупателем заключено несколько договоров поставки одной и той же продукции.

Если товаров, что были поставлены, недостаточно для погашения обязательств, то поставщик вправе указать какая часть обязательств считается погашенной. Если поставщик не указал погашенную часть, гасится та часть договора, которая наступило раньше других. Если же все они возникли одновременно, то каждое считается погашенным пропорционально его величины [10, с. 98].

Условие об ассортименте ГК регулирует применительно к случаю недопоставки товаров (ст. 512 ГК). Так, если недопоставленный товар должен был передаваться в определенном ассортименте, восполнение недопоставки, по общему правилу, должно осуществляться в том же ассортименте товаров.

Групповой ассортимент подразумевает под собой товар с более крупной характеристикой.

Развернутый ассортимент характеризует продукцию более детально, по отдельным подгруппам или видам.

Групповой ассортимент отбирается в более многолетних договорах. Каждый год такие договоры подлежат конкретизации, а в случае заключения годовых договоров (что очень редко для группового ассортимента) ежеквартально.

Что касается развернутого ассортимента, тот же подлежит более углубленной спецификации, включенного в договор товара.

В случаях, когда потребуется изменить или уточнить ассортимент, стороны могут сделать это согласно условиям оговоренных в договоре [1, с. 34].

Качество товара поставляемого согласно условиям договора, так же регулируется договором, но с учетом определенных норм, стандартов, индексов, указанных в договоре. Обязательные и рекомендуемые требования к качеству товара регламентируются таким понятие как «Государственный стандарт». Государственный стандарт – обязательное к выполнению требование о качестве продукции. Но так же несет рекомендательный характер.

Обязательные требования стандартов распространяются на все государственные, кооперативные, арендные, совместные и другие предприятия и организации, независимо от их ведомственной принадлежности и форм собственности, а также на граждан, занимающихся предпринимательской деятельностью.

К рекомендуемым относятся требования, характеризующие потребительские и другие свойства продукции. Конкретное содержание их поставщик и покупатель определяют при заключении договоров.

Заводам-изготовителям дано право на разработку своих стандартов на выпускаемую продукцию, но если те требования таких стандартов выше тех что определены государством [16, с. 90].



Поставка таких товаров несет за собой некоторые последствия. Самым распространённым отличием от общих правил о купле-продаже является то, что при поставке товара ненадлежащего качества претензию поставщику может предъявить не только покупатель, но и непосредственно получатель, которому товар был продан. В случае, если продавец не удовлетворил требования покупателя о возврате, замене или ремонте товара, покупатель вправе купить товар надлежащего качества у другого продавца и требовать у первого возмещения убытков, которые понес покупатель после приобретения товара ненадлежащего качества [30, с. 32].

Комплектность товара это своего рода набор элементов, которые требуются для нормального функционирования того или иного товара. Так например, в набор каких-либо бытовых приборов входят те же элементы, которые чаще всего выходят из строя, лампочки предохранителя и т.п. Укомплектованность того или иного товара регулируется определенными условиями или стандартами. Стороны также вправе заранее оговорить комплектность того или иного товара, и прописать это в договоре, если данная комплектность не противоречит нормативно-техническим документам продукции.

Правило комплектности продукции несет за собой обязанность поставщика в одновременной передачи всех комплектующих изделий, но есть и исключения, такие как крупно-габаритный груз или имеющий большую массу. Такая продукция может быть привезена частями.

Нарушение условий о комплектности и нарушение условий качества по сути одно и то же, с одной лишь разницей, это статья 480, а не 485 ГК. Каждая регулирует данный вид отношений. В договоре поставки, либо в соответствующих правилах могут содержаться требования к поставщику, согласно которых он обязан применять средства пакетирования, либо контейнеры при поставке продукции [61, с. 82].

При получении товара, покупатель должен освободить тару, контейнер, либо средство пакетирования и вернуть изготовителю, если такие условия прописаны в соглашении. В требованиях законодательства прописывается срок возврата тары. Если такая упаковка предназначена для использования одного раза, то возврату она не подлежит, согласно статьи 517 ГК. В договоре поставки так же прописываются обязанности по доставке продукции, документов и других принадлежностей [59, с. 68].

Подводя итог, отметим, что существенную значимость в отношениях поставки имеет процедура выполнения снабженцем собственных обязательств согласно поставке продукции потребителю (ст. 509 ГК)

Основные обязанности покупателя по договору поставки, как это предусмотрено и общими положениями о купле-продаже товаров, состоят в принятии поставленных товаров и их оплате. В случае обнаружения дефектов товара или его не укомплектованностью покупатель уведомляет об отказе поставленного груза, то ему нужно обеспечить сохранность продукции и оповестить как можно скорее поставщика о случившейся ситуации. 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.

В момент поставки продукции наступают обязанности продавца. Товар должен быть полностью укомплектован, соответствовать количеству, качеству, правильно упакован и быть свободным от прав третьих лиц. Обязанность передать товары покупателю осуществляется путем отгрузки их покупателю (или лицу, указанному в договоре в качестве получателя) либо путем предоставления товаров в распоряжение покупателя в месте нахождения поставщика (п.1 ст. 509 и п. 2 ст. 510 ГК)

### **2.3 Исполнение и расторжение договора поставки**

Важное значение имеют все этапы соглашения: заключение, изменение, расторжение. В большинстве случаев, последние из этапов, изменение и прекращение соглашения происходят не в соответствии с законодательством.

В договорном праве не разрешается с одной стороны отказ от исполнения обязанностей и изменения условий, если это прямо не предусмотрено законом, а так же в договоре, в случае заключения предпринимательского договора, согласно статьи 310 ГК РФ [66, с. 87].

Изменение и расторжение договора возможны по соглашению сторон, если иное не предусмотрено настоящим Кодексом, другими законами или договором.

Многосторонним договором, исполнение которого связано с осуществлением всеми его сторонами предпринимательской деятельности, может быть предусмотрена возможность изменения или расторжения такого договора по соглашению как всех, так и большинства лиц, участвующих в указанном договоре, если иное не установлено законом. В указанном в настоящем абзаце договоре может быть предусмотрен порядок определения такого большинства.

По требованию одной из сторон договор может быть изменен или расторгнут по решению суда только:

- при существенном нарушении договора другой стороной;
- в иных случаях, предусмотренных настоящим Кодексом, другими законами или договором.

Сторона, которой настоящим Кодексом, другими законами или договором предоставлено право на одностороннее изменение договора, должна при осуществлении этого права действовать добросовестно и разумно в пределах, предусмотренных настоящим Кодексом, другими законами или договором [14].

Предоставленное настоящим Кодексом, другими законами, иными правовыми актами или договором право на односторонний отказ от договора (исполнения договора) (статья 310) может быть осуществлено управомоченной стороной путем уведомления другой стороны об отказе от договора (исполнения договора). Договор прекращается с момента получения данного уведомления, если иное не

предусмотрено настоящим Кодексом, другими законами, иными правовыми актами или договором.

В случае одностороннего отказа от договора (исполнения договора) полностью или частично, если такой отказ допускается, договор считается расторгнутым или измененным.

В случае отсутствия у одной из сторон договора лицензии на осуществление деятельности или членства в саморегулируемой организации, необходимых для исполнения обязательства по договору, другая сторона вправе отказаться от договора (исполнения договора) и потребовать возмещения убытков.

Сторона, которой настоящим Кодексом, другими законами, иными правовыми актами или договором предоставлено право на отказ от договора (исполнения договора), должна при осуществлении этого права действовать добросовестно и разумно в пределах, предусмотренных настоящим Кодексом, другими законами, иными правовыми актами или договором.

В случаях, если при наличии оснований для отказа от договора (исполнения договора) сторона, имеющая право на такой отказ, подтверждает действие договора, в том числе путем принятия от другой стороны предложенного последней исполнения обязательства, последующий отказ по тем же основаниям не допускается.

Если иное не предусмотрено настоящим Кодексом, другими законами, иными правовыми актами или договором, в случаях, когда сторона, осуществляющая предпринимательскую деятельность, при наступлении обстоятельств, предусмотренных настоящим Кодексом, другими законами, иными правовыми актами или договором и служащих основанием для осуществления определенного права по договору, заявляет отказ от осуществления этого права, в последующем осуществление этого права по тем же основаниям не допускается, за исключением случаев, когда аналогичные обстоятельства наступили вновь [7].

В случаях, установленных Кодексом, другими законами, иными правовыми актами или договором, правила пункта 6 настоящей статьи применяются при неосуществлении определенного права в срок, предусмотренный настоящим Кодексом, другими законами, иными правовыми актами или договором.

Существенное изменение обстоятельств, из которых стороны исходили при заключении договора, является основанием для его изменения или расторжения, если иное не предусмотрено договором или не вытекает из его существа.

Изменение обстоятельств признается существенным, когда они изменились настолько, что, если бы стороны могли это разумно предвидеть, договор вообще не был бы ими заключен или был бы заключен на значительно отличающихся условиях.

Если стороны не достигли соглашения о приведении договора в соответствие с существенно изменившимися обстоятельствами или о его расторжении, договор может быть расторгнут, а по основаниям, предусмотренным пунктом 4 настоящей статьи, изменен судом по требованию заинтересованной стороны при наличии одновременно следующих условий:

- в момент заключения договора стороны исходили из того, что такого изменения обстоятельств не произойдет;
- изменение обстоятельств вызвано причинами, которые заинтересованная сторона не могла преодолеть после их возникновения при той степени заботливости и осмотрительности, какая от нее требовалась по характеру договора и условиям оборота;
- исполнение договора без изменения его условий настолько нарушило бы соответствующее договору соотношение имущественных интересов сторон и повлекло бы для заинтересованной стороны такой ущерб, что она в значительной степени лишилась бы того, на что была вправе рассчитывать при заключении договора;
- из обычаев или существа договора не вытекает, что риск изменения обстоятельств несет заинтересованная сторона.

При расторжении договора вследствие существенно изменившихся обстоятельств суд по требованию любой из сторон определяет последствия расторжения договора, исходя из необходимости справедливого распределения между сторонами расходов, понесенных ими в связи с исполнением этого договора.

Изменение договора в связи с существенным изменением обстоятельств допускается по решению суда в исключительных случаях, когда расторжение договора противоречит общественным интересам либо повлечет для сторон ущерб, значительно превышающий затраты, необходимые для исполнения договора на измененных судом условиях [42].

Соглашение об изменении или о расторжении договора совершается в той же форме, что и договор, если из закона, иных правовых актов, договора или обычаев не вытекает иное.

Требование об изменении или о расторжении договора может быть заявлено стороной в суд только после получения отказа другой стороны на предложение изменить или расторгнуть договор либо неполучения ответа в срок, указанный в предложении или установленный законом либо договором, а при его отсутствии в тридцатидневный срок [43, с. 831].

При изменении договора обязательства сторон сохраняются в измененном виде.

При расторжении договора обязательства сторон прекращаются, если иное не предусмотрено законом, договором или не вытекает из существа обязательства.

В случае изменения или расторжения договора обязательства считаются измененными или прекращенными с момента заключения соглашения сторон об изменении или о расторжении договора, если иное не вытекает из соглашения или характера изменения договора, а при изменении или расторжении договора в судебном порядке – с момента вступления в законную силу решения суда об изменении или о расторжении договора.

Стороны не вправе требовать возвращения того, что было исполнено ими по обязательству до момента изменения или расторжения договора, если иное не установлено законом или соглашением сторон.

В случае, когда до расторжения или изменения договора одна из сторон, получив от другой стороны исполнение обязательства по договору, не исполнила свое обязательство либо предоставила другой стороне неравноценное исполнение, к отношениям сторон применяются правила об обязательствах вследствие неосновательного обогащения (глава 60), если иное не предусмотрено законом или договором либо не вытекает из существа обязательства.

Если основанием для изменения или расторжения договора послужило существенное нарушение договора одной из сторон, другая сторона вправе требовать возмещения убытков, причиненных изменением или расторжением договора [52, с. 608].

Итак, поговорим немного об одностороннем отказе от исполнения договора поставки и исполнении обязательств встречной стороны.

Встречным исполнением считается, когда одна сторона соглашения выполняет свои обязательства и идет их выполнение другой стороной. Если же один контрагент в одностороннем порядке не даёт согласие на исполнение своих обязательств по соглашению или же в силу ряда причин осознает, что обязательства не будут выполнены, контрагент имеет право прекратить выполнение условий и потребовать возмещение убытков.

Когда контрагент выполнил свою часть соглашения частично, то другой контрагент, который должен выполнить встречные обязательства может приостановить исполнение свои обязательств или отказаться от них.

При оплате лишь счёта, можно изменить условия по договору. Однако в условиях договора должны быть прописаны основания заключения соглашения на основании оплаченных счетов. Положения Гражданского Кодекса Российской Федерации будут регламентировать порядок изменения соглашения. Так же некоторые особенности могут быть указаны в полученном счёте.

Продавец, который отгрузил товар и предоставил товарную накладную с ценой, которая выше, чем в счёте оплаченным ранее, не может требовать доплаты за продукцию. При подписании документов, покупатель должен указать, что груз принят на ответственное хранение, согласно статье 514 ГК РФ. Согласно этой надписи покупатель отказывается принять продукцию на новых условиях, поскольку его стоимость выше указанной в оплаченном счете. В результате поставщик будет считаться стороной не исполнившей свои обязательства. Он должен передать документацию соответствующую ранее оплаченным счетам, либо вывезти товар, или иным образом возместить убытки покупателю по ответственному хранению [57, с. 15].

Таким образом, согласно общему принципу договорного права не допускается односторонний отказ от исполнения обязательств и одностороннее изменения условия, за исключением случаев, прямо предусмотренных законом, а для предпринимательских договоров – также в случаях, предусмотренных договором (ст. 310 ГК РФ).

Расторжение договора поставки может происходить по воле двух сторон или по требованию одной стороны (п. 1, 2 ст. 450 ГК РФ). Так как по своей правовой природе договор является двухсторонней сделкой, т. е. действием направленным на прекращение возникших из договора прав и обязанностей (ст. 153, п. 3 ст. 154, п. 2 ст. 453 ГК РФ), то основанием расторжения договора поставки в добровольном порядке является соглашение сторон.

### **Выводы по разделу 2**

Подводя итог можно сказать, что договоры поставки заключают изготовители товаров и оптовые продавцы, поставщики сырья и производители, владельцы оптовых складов и магазины, торгующие в розницу.

В момент заключения договора с поставщиком нужно максимально конкретизировать обязательные пункты договора: ассортимент, количество, качество, комплектность, сроки поставки, ответственность сторон.

Ответственность за выполнение условий соглашения в равной степени несут обе стороны. Продавец отвечает за своевременное предоставление качественного товара, покупатель за своевременную оплату товара.

За нарушение или невыполнение условий следуют санкции.

Изменения в текст договора вносятся по согласованию сторон.

Расторгнуть договор поставки можно, как в двустороннем, так и в одностороннем порядке.

При всей ответственности к своей работе, в частности, к получению продукции, многие из субъектов хозяйственной деятельности в силу своей неопытности или невнимательности допускают грубые ошибки при заключении договора.

В соглашении должны быть отражены пункты, характерные именно для предприятия, учтены индивидуальные нюансы и тщательно прописаны основания ответственности и форс-мажорные обстоятельства.

### 3 ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ И ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЕГО ЭФФЕКТИВНОСТИ

#### 3.1 Вопросы правового регулирования договора поставки

Обязанности по исполнению договора поставки несут как поставщик, так и покупатель. Исполнение обязательств по договору поставки подразумевает взаимные права и обязанности сторон договора: право покупателя получить товар и обязанность его оплатить; обязанность поставщика предоставить покупателю оговоренный товар и право получить за него деньги.

В настоящее время правовое регулирование отношений по договорам поставки осуществляется достаточно большим количеством нормативных актов (как гражданско-правовых, так и смежных отраслей права, как частного, так и публичного права) разного уровня [64, с. 55].

Так, иерархию (по их юридической силе) нормативных актов направленных на регулирование порядка заключения и исполнения договора поставки на национальном уровне Российской Федерации возглавляет Конституция. Однако, необходимо отметить, что действующее законодательство, направленное на регулирование отношений по договору поставки, базируется на общепризнанных международных нормах.

В соответствии с п. 4 ст. 15 Конституции РФ и ст. 7 ГК РФ, общепризнанные принципы и нормы международного права и международные договоры Российской Федерации являются составной частью ее правовой системы.

Вышесказанное означает, что приоритет над национальным законодательством имеют ратифицированные РФ международные акты. Если международным договором Российской Федерации установлены иные правила, чем предусмотренные законом, то применяются правила международного договора.

Среди актов, содержащих нормы, направленные на регулирование отношений поставки можно выделить:

- конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.);
- соглашение об общих условиях поставок товаров между организациями государств – участников Содружества Независимых Государств;
- международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс» Международной торговой палаты 1990 г. № 460. Позже, с 1 января 2000 года вступили в силу Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс 2000» (Публикация МТП №560), а затем с 1 января 2011 года вступают в силу новые Международные правила толкования торговых терминов «Инкотермс 2010 (публикация МТП № 715)».

Заметим, что Инкотермс применяется, только если стороны это прямо обговорили иначе – сослались на Инкотермс в тексте договора.

Основным актом российского законодательства, направленным на

регулирование порядка заключения и исполнения договора поставки является Гражданский кодекс Российской Федерации (часть 2) §3 главы 30 (ст. ст. 506-524).

Правовое регулирование по договору поставки товаров обладает существенными особенностями, большинство из которых вызваны специфическими признаками, выделяющими договор поставки из общего ряда договоров купли-продажи о которых мы говорили ранее. Как подчеркивают исследователи, в ГК договор поставки отнесен к одному из видов купли-продажи, что вряд ли можно признать достаточно обоснованным, поскольку единственное, что объединяет поставку и куплю-продажу, – это их правовая цель, т.е. направленность на передачу права собственности или иного производного вещного права на условиях возмездности и безвозвратности. Все остальные признаки принципиально отличают поставку от купли-продажи, а структура возникающих правоотношений не укладывается в структуру взаимодействия по купле-продаже.

Между тем, как подчеркивается в п. 3 Постановления Пленума ВАС РФ от 22 октября 1997 года, при рассмотрении споров, связанных с заключением и исполнением договора поставки, и отсутствии соответствующих норм в параграфе 3 главы 30 Кодекса суду следует исходить из норм, закрепленных в параграфе 1 главы 30 Кодекса (пункт 5 статьи 454), а при отсутствии таких норм в правилах о купле-продаже руководствоваться общими положениями Кодекса о договоре, обязательствах и сделках.

Следующая ступень нормативных актов направленных на регулирование заключения и исполнения договора поставки – подзаконные нормативные акты.

Значение подзаконных нормативных актов в регулировании отношений поставки немаловажно. Ранее, в 90–х гг., отношения поставки преимущественно регулировались подзаконными актами, многие из них продолжают действовать и сейчас (в части не противоречащей действующему законодательству).

В настоящее время, как мы уже подчеркнули, отношения поставки регулируются законодательными актами. Подзаконные же акты (нормативные акты полномочных органов – Указы Президента РФ и Постановления Правительства РФ) могут приниматься только во исполнение положений действующего законодательства и только тогда, когда это предусмотрено самим законом.

В качестве примера актов Президента РФ и Правительства РФ можно выделить: Положение о поставках продукции производственно-технического назначения и Положение о поставках товаров народного потребления.

Данные акты принимались в совершенно иной экономико-хозяйственной структуре государства, ином гражданском законодательстве. В этой связи необходимо отметить, что согласно п. 4 постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 22 октября 1997 г. №18 арбитражные суды при разрешении споров могут применять Положения о поставках продукции производственно-технического назначения или Положения о поставках товаров народного потребления, которые не противоречат императивным нормам



Кодекса, если в договоре имеется прямая ссылка на конкретный пункт этих Положений либо из текста договора очевидно намерение сторон его применять. В указанных случаях правила Положений о поставках следует рассматривать как согласованные сторонами условия обязательства.

Особенности поставки отдельных видов товара регулируются специальными Постановлениями Правительства РФ, например, Постановление Правительства РФ от 27.12.2010 № 1172 Об утверждении Правил оптового рынка электрической энергии и мощности и о внесении изменений в некоторые акты Правительства Российской Федерации по вопросам организации функционирования оптового рынка электрической энергии и мощности», Постановление Правительства РФ от 05.02.1998 № 162 (ред. от 10.05.2010) «Об утверждении Правил поставки газа в Российской Федерации».

Также необходимо выделить ведомственные нормативные акты (акты, принимаемые отдельными министерствами и ведомствами). В качестве примера ведомственных актов можно выделить следующие акты:

- правила обращения возвратной деревянной и картонной тары;
- правила применения, обращения и возврата многооборотных средств упаковки;
- инструкция о порядке проведения экспертиз экспертами.

Как видно из даты принятия выше названных актов они принимались совершенно в иной хозяйственной структуре государства, иной правовой системе. Безусловно, необходимо разработать и принять новые инструкции, которые бы учитывали положения действующего гражданского законодательства и обычаи делового оборота в условиях рыночной экономики. Между тем инструкции продолжают действовать и применяться на практике, т.к. последние прочно вошли в практику делового оборота.

Практика делового оборота вырабатывает и новые «негласные» положения. В этой связи возникает вопрос: какое значение имеет ссылка в рамках договора на обычаи делового оборота?

Как верно подчеркивают исследователи, и при регулировании договора поставки нередко имеются ссылки на обычаи делового оборота или обычно предъявляемые требования (см., например, п. 2 ст. 459, п. 2 ст. 474, п. 2 ст. 478, п. 2 ст. 484, п. 1 ст. 485, п. 1 ст. 508, абз. 2 п. 1 ст. 510, п. 2 ст. 513, п. 1 ст. 519 ГК РФ). Необходимо иметь в виду, что не всегда при таких ссылках действует общее правило (п. 5 ст. 421 ГК РФ), согласно которому при определении условия договора диспозитивная норма закона имеет приоритет перед обычаем делового оборота. Наоборот, в некоторых нормах прямо указано, что они применяются, если иное не вытекает из обычаев делового оборота (см., например, п. 2 ст. 459, п. 1 ст. 508, абз. 2 п. 1 ст. 510 ГК РФ). Так же решен этот вопрос и в ряде норм Общей части обязательственного права ГК, применяемых к договору купли-продажи (см., например, ст. ст. 311, 312, абз. 2 п. 2 ст. 314, ст. 316). В таких случаях действует правило о приоритете специальных положений по отношению к общим.

Кроме того, следует обратить особое внимание и на то, что частью третьей ГК

РФ (п. 6 ст. 1211) установлено правило, согласно которому, «если в договоре использованы принятые в международном обороте торговые термины, при отсутствии в договоре иных указаний считается, что сторонами согласовано применение к их отношениям обычаев делового оборота, обозначаемых соответствующими торговыми терминами». В этой связи имеет большое практическое значение то обстоятельство, что Постановлением Правления Торгово-промышленной палаты РФ от 28.06.2001 № 117-13 признаны торговым обычаем Международные правила толкования торговых терминов (Инкотермс 2000), разработанные Международной торговой палатой. Хотя Инкотермс 2000 предназначены для отношений по договорам, заключаемым в международном коммерческом обороте, практика российских организаций свидетельствует о том, что они нередко стали использоваться применительно к договорам российского внутрихозяйственного оборота. Ссылка на них в таком договоре или употребление в нем торговых терминов, предусмотренных в Инкотермс 2000, на наш взгляд, влечет применение к отношениям по договору положений этого документа.

Также необходимо остановиться на судебной практике Высшего Арбитражного Суда РФ (далее – ВАС РФ). Несмотря на то, что в Российской Федерации судебная практика не является источником права (как в странах с англо-саксонской системой права), но в тоже время, обзоры судебной практики систематизируют наиболее частые встречающиеся ошибки судов при применении норм права, указывая правильные пути решения. В результате Арбитражные суды, а также участники отношений по договору поставки в своей практике учитывают позицию ВАС РФ. Таким образом, можно выделить:

- постановление Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 № 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением Положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки»;
- постановление Пленума Верховного Суда СССР от 11.04.1969 №2 (ред. от 27.11.1981) «О некоторых вопросах применения судами законодательства при рассмотрении споров, возникающих из перевозки грузов и багажа»;
- инструкция Госарбитража СССР от 15.10.1990 «О порядке и сроках приемки импортных товаров по количеству и качеству, составления и направления рекламационных актов».

Некоторые из приведенных актов изданы достаточно давно, однако они применяются в части не противоречащей ГК РФ.

Необходимо подчеркнуть, что акты, направленные на регулирование правоотношений по договору поставки субъекты Российской Федерации не вправе принимать, поскольку гражданское законодательство отнесено Конституцией РФ (ст. 71) к исключительному ведению Российской Федерации, Таким образом, акты принятые субъектом РФ не будут иметь юридической силы и не должны применяться на практике [65, с. 12].

Подведем итог вышеизложенному. Правовое регулирование отношений по договорам поставки осуществляется достаточно большим количеством нормативных актов (как гражданско-правовых, так и смежных отраслей права, как

частного, так и публичного права) разного уровня.

### **3.2 Проблемы привлечения к ответственности сторон за нарушение условий договора поставки**

Под ответственностью в гражданском праве понимаются меры добросовестной стороны по восстановлению ее нарушенного права или выплате ей денежной компенсации стороной, нарушившей договор поставки полностью или в части.

Ответственность сторон за нарушение обязательств по договору поставки наступает за причиненный имущественный ущерб в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения условий договора.

Ответственность может быть установлена в виде:

- возмещения убытков (ст. ст. 15, 393 ГК РФ);
- уплаты процентов за пользование чужими денежными средствами (ст. 395 ГК РФ);
- уплаты неустойки за ненадлежащее исполнение или неисполнение обязательств по договору (ст. 330 ГК РФ).

Неустойка является способом обеспечения исполнения обязательств. Ее взыскание помогает компенсировать имущественные потери стороны, понесенные в связи с нарушением договора другой стороной. Кроме того, неустойка признается судами мерой имущественной ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств. Поэтому обязанность по ее уплате обычно указывают в общем разделе договора об ответственности.

Неустойка (штраф, пеня) представляет собой денежную сумму, установленную договором или законом и выплачиваемую стороной, не исполнившей или ненадлежащим образом исполнившей обязательства по договору (ст. 330 ГК РФ). При ее истребовании доказывается факт нарушения обязательства. Соглашение о неустойке должно быть заключено в письменной форме (п. 1 ст. 331 ГК РФ). Письменная форма такого соглашения будет считаться соблюденной, если стороны включают условие о неустойке непосредственно в договор поставки. Для этого в договоре необходимо предусмотреть:

- случаи и размер уплаты штрафа;
- случаи и размер уплаты пени;
- уплату неустойки за неисполнение части обязательства.

При отсутствии в договоре соглашения о неустойке за просрочку исполнения денежного обязательства пострадавшая сторона может требовать уплаты ей процентов по ст. 395 ГК РФ, а также взыскания причиненных убытков, предварительно доказав их.

Штраф – это единовременная денежная выплата за допущенное нарушение. Его выгодно установить, если пострадавшей стороне важен сам факт допущенного нарушения или неисполнения обязательства, а не нарушение срока его исполнения. При установлении штрафа необходимо определить его размер и

основание выплаты.

Штраф можно установить, например, в следующих случаях:

- за нарушение условия о предпродажной подготовке товара;
- за поставку некачественного или некомплектного товара;
- за неисполнение обязательства по поставке товара к строго определенному сроку;
- за поставку товара, срок годности которого не указан в нарушение закона либо истек к моменту передачи покупателю, либо если срок менее согласованного договором;
- за другие нарушения по усмотрению сторон.

Пеня – это определенная денежная сумма, подлежащая уплате должником за каждый день (час, месяц или иной период) просрочки исполнения обязательства. При установлении пени необходимо определить ее размер и период просрочки исполнения (день, неделя, месяц), за который она устанавливается.

Пеню можно установить в следующих случаях:

- за нарушение срока поставки партии товара;
- за нарушение срока оплаты товара (в том числе предоплаты и внесения кредитных взносов). Поставщик в таком случае с помощью неустойки сможет обеспечить своевременное внесение предоплаты или частично компенсировать убытки в связи с ее невнесением;
- за нарушение сроков на устранение выявленных недостатков товара или на возмещение затрат покупателя, самостоятельно устранившего недостатки;
- за нарушение сроков возврата денежных средств за товар в случае отказа поставщика от товара по установленным в законе или договоре причинам;
- за недопоставку товара;
- за простой под погрузкой или разгрузкой сверх установленного срока вагонов или контейнеров, в которых был поставлен товар;
- за неисполнение любого иного обязательства в срок.

Проценты за пользование чужими денежными средствами являются еще одним видом ответственности, помимо убытков, и могут быть взысканы за просрочку в исполнении исключительно денежного обязательства на основании ст. 395 ГК РФ.

Такие проценты взимаются независимо от того, установлены они договором или нет. Поставщик вправе взыскать проценты за пользование чужими денежными средствами, если покупатель своевременно не оплачивает полученный товар (п. 3 ст. 486, п. 4 ст. 488, ст. 489 ГК РФ). Покупатель же вправе взыскать такие проценты в следующих случаях:

- если поставщик не передает предварительно оплаченный товар (п. 4 ст. 487 ГК РФ);
- если поставщик не возвращает покупателю предоплату в порядке п. 3 ст. 487, п. 1 ст. 466, п. п. 1, 3 ст. 468, п. 2 ст. 475, п. 2 ст. 480 ГК РФ, а также в иных случаях, когда покупатель вправе требовать возврата уплаченных денежных средств.

На примере компании ООО «Сталь-Трейд» посмотрим как была урегулирована проблемная ситуация с договором поставки.

Общество с ограниченной ответственностью «Сталь-Трейд» (далее – истец, ООО «Сталь-Трейд») обратилось в Арбитражный суд Ростовской области с иском к обществу с ограниченной ответственностью «Электротерм» (далее – ответчик, ООО «Электротерм») о расторжении договора поставки № 022/04 от 28.05.2012, о взыскании задолженности в размере 18 295 000 руб., процентов за пользование чужими денежными средствами за период с 06.11.2013 по 21.08.2018 в размере 7 630 609 руб. 99 коп. (с учётом уточнений, сделанных в порядке статьи 49 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации).

Исковые требования мотивированы тем, что ответчик в нарушение условий договора не поставил комплектный товар, что является существенным нарушением обязательства, выступавшее основанием для расторжения договора в судебном порядке.

Решением Арбитражного суда Ростовской области от 24.08.2018 в удовлетворении исковых требований отказано, с истца в пользу федерального бюджета взыскано 1 017 руб. государственной пошлины по иску.

Судебный акт мотивирован тем, что ООО «Сталь-Трейд» вместо требований о доукомплектовании товара в разумный срок (при том, что товар поставлялся в период с 12.10.2012 по 31.12.2014 и поставлен на оплаченную истцом сумму 18 295 000 руб.), 16.04.2018 направило ответчику претензию с предложением расторгнуть договор поставки. Неисполнение ответчиком обязанности передать истцу недопоставленную часть товара не может рассматриваться как существенное нарушение договора ответчиком, поскольку в договоре сторонами срок поставки не согласован. Кроме того, для расторжения договора в судебном порядке недостаточно только довода истца о нарушении ответчиком сроков поставки продукции. Фактической причиной не поставки товара в полном объеме послужило неисполнение истцом своих обязательств по выполнению строительно-монтажных работ по устройству фундаментов под оборудование и монтаж системы газоотсосов, поскольку дуговая сталеплавильная печь является сложным оборудованием и устанавливается на железобетонный фундамент при готовой системе газоотсосов, а недостающие комплектующие для электропечи, которые не переданы ответчиком истцу, монтируются на установленные на фундамент печь и трансформатор, что свидетельствует о приостановлении исполнения обязательств по договору со стороны поставщика по смыслу статьи 328 Гражданского кодекса Российской Федерации. Действующее законодательство не предусматривает в качестве последствий расторжения договора применение двусторонней реституции, о применение которой фактически просит истец.

С принятым судебным актом не согласилось ООО «Сталь-Трейд», в порядке, предусмотренном главой 34 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации, обратилось с апелляционной жалобой, в которой просило решение суда первой инстанции отменить, исковые требования удовлетворить в полном объёме.

Как следует из материалов дела и установлено судом первой инстанции, 28.05.2012 между ООО «Электротерм» (поставщик) и ООО «Сталь-Трейд» (покупатель) был заключен договор поставки № 022/04, в соответствии с условиями которого поставщик обязался поставить дуговую сталеплавильную печь ДСП–10 с выкатным подом и удлиненным сливным носком в количестве 1 штуки, а покупатель принять и оплатить товар в порядке и на условиях, установленных договором; перечень комплектующих узлов указывается в спецификации, являющейся неотъемлемой частью договора (в спецификации к договору стороны согласовали поставку 68 видов комплектующих деталей печи).

В стоимость товара входят расходы, связанные с проведением шефмонтажа и пусконаладочных работ силами поставщика, расходы, связанные с погрузкой и транспортировкой товара со склада покупателя (пункт 1.2 договора).

В пункте 2.1 договора сторонами согласовано, что общая сумма договора составляет 25 500 000 руб., в том числе НДС 18 % – 3 889 830 руб. 51 коп.

Порядок расчетов определен пунктом 2.2 договора: покупатель производит предварительный платеж в размере 15% от общей суммы договора в течение 10 банковских дней с момента подписания договора; пять платежей по 7 % от общей суммы договора покупатель оплачивает в течение 6 календарных месяцев; 20 % стоимости товара покупатель оплачивает в течение 15 банковских дней по факту готовности печи, после письменного уведомления поставщика; 10 % покупатель оплачивает в течение 60 календарных дней по факту поставки товара; оставшиеся 20 % от стоимости товара покупатель оплачивает в течение 2 календарных месяцев после ввода в эксплуатацию печи.

ООО «Электротерм» свою обязанность по поставке комплектующих, входящих в состав печи, исполнил частично, а именно:

- по товарной накладной № 7 от 23.10.2012 ответчик поставил истцу трансформатора ЭТЦП 10000/10 ВН 6кВ стоимостью 9 000 000 руб.;
- по товарной накладной № 2 от 31.12.2014 ответчик поставил истцу 9 наименований комплектующих деталей, входящих в состав печи общей стоимостью 9 124 000 руб.

Таким образом, ООО «Электротерм» поставило ООО «Сталь–Трейд» только часть деталей (комплектующих), входящих в состав сложной вещи – дуговой сталеплавильной печи ДСП–10 (левого исполнения) с выкатным подом и удлиненным сливным носком общей стоимостью 18 295 000 руб.

По договору поставки поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием (статья 506 Гражданского кодекса Российской Федерации).

Поставка товаров осуществляется поставщиком путем отгрузки (передачи) товаров покупателю, являющемуся стороной договора поставки, или лицу, указанному в договоре в качестве получателя (пункт 1 статьи 509 Кодекса).

Покупатель (получатель), которому поставлены товары с нарушением условий договора поставки, требований закона, иных правовых актов либо обычно предъявляемых требований к комплектности, вправе предъявить поставщику требования, предусмотренные статьей 480 настоящего Кодекса, за исключением случая, когда поставщик, получивший уведомление покупателя о некомплектности поставленных товаров, без промедления доукомплектует товары либо заменит их комплектными товарами (пункт 1 статьи 519 Кодекса).

В силу положений пунктов 1, 2 статьи 480 Кодекса, в случае передачи некомплектного товара (статья 478) покупатель вправе по своему выбору потребовать от продавца:

- соразмерного уменьшения покупной цены;
- доукомплектования товара в разумный срок.

Если продавец в разумный срок не выполнил требования покупателя о доукомплектовании товара, покупатель вправе по своему выбору:

- потребовать замены некомплектного товара на комплектный;
- отказаться от исполнения договора купли-продажи и потребовать возврата уплаченной денежной суммы.

С учётом изложенного, суд апелляционной инстанции полагает обоснованным требование о взыскании процентов за пользование чужими денежными средствами за период с 26.06.2015 по 21.08.2018 (за три года, предшествовавших дате подачи иска).

Суд апелляционной инстанции с учётом редакций статьи 395 Кодекса, действовавших в заявленный период, произвёл расчёт процентов за выше указанный период и полагает необходимым взыскать с ответчика 5 117 979 руб. 70 коп., в удовлетворении остальной части иска по требованию о взыскании процентов за пользование чужими денежными средствами суд первой инстанции правомерно отказал.

В соответствии со статьёй 110 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации судебные расходы по делу подлежат распределению между сторонами пропорционально размеру удовлетворённых требований.

На основании изложенного, руководствуясь статьями 258, 269, 271 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации, арбитражный суд постановил решение Арбитражного суда Ростовской области от 24 августа 2018 года по делу № А53–20168/2018 отменить в части, изложить резолютивную часть решения в следующей редакции:

«Расторгнуть договор поставки № 022/04 от 28 мая 2012 года, заключенный между обществом с ограниченной ответственностью «Электротерм» и обществом с ограниченной ответственностью «Сталь-Трейд» уплаченные по договору поставки № 022/04 от 22 мая 2012 года.

Взыскать с общества с ограниченной ответственностью «Электротерм» (ИНН 6155059946, ОГРН 1106182002882) в пользу общества с ограниченной ответственностью «Сталь-Трейд» (ИНН 3207013812, ОГРН 1033248004074) денежные средства в размере 18 295 000 руб., проценты за пользование чужими денежными средствами за период с 26.06.2015 по 21.08.2018 в размере 5 117 979

руб. 70 коп., судебные расходы по уплате государственной пошлины по делу в размере 145 669 руб.

После уплаты обществом с ограниченной ответственностью «Электротерм» задолженности в размере 18 295 000 руб. обществу с ограниченной ответственностью «Сталь–Трейд» предоставить в распоряжение общества с ограниченной ответственностью «Электротерм» имущество, поименованное в товарных накладных № 7 от 23.10.2012 и № 002 от 31.12.2014, полученное в рамках договора поставки № 022/04 от 28 мая 2012 года, а обществу с ограниченной ответственностью «Электротерм» принять указанное имущество и вывезти его со склада общества с ограниченной ответственностью «Сталь–Трейд» собственными силами.

В удовлетворении остальной части иска отказать.

Взыскать с общества с ограниченной ответственностью «Электротерм» (ИНН 6155059946, ОГРН 1106182002882) в доход федерального бюджета государственную пошлину по иску в размере 1 017 руб.».

В соответствии с частью 5 статьи 271, частью 1 статьи 266 и частью 2 статьи 176 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации постановление арбитражного суда апелляционной инстанции вступает в законную силу со дня его принятия.

Постановление может быть обжаловано в порядке, определенном главой 35 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации, в Арбитражный суд Северо-Кавказского округа.

Таким образом, под ответственностью в гражданском праве понимаются меры добросовестной стороны по восстановлению ее нарушенного права или выплате ей денежной компенсации стороной, нарушившей договор поставки полностью или в части.

Ответственность сторон за нарушение обязательств по договору поставки наступает за причиненный имущественный ущерб в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения условий договора. Ответственность может быть установлена в виде: возмещения убытков (ст. ст. 15, 393 ГК РФ); уплаты процентов за пользование чужими денежными средствами (ст. 395 ГК РФ); уплаты неустойки за ненадлежащее исполнение или неисполнение обязательств по договору (ст. 330 ГК РФ).

В случае невыполнений условий по договору поставки одной из сторон порой приходится обращаться в суд.

### **3.3 Проблемы заключения договора поставки и пути их решения**

Проблемы могут возникнуть на любом этапе заключения договора поставки.

1. Предмет договора поставки.

Риск несогласований условий о предмете.

Если в договоре поставки не определен предмет, договор считается незаключенным (ст. ст. 432, 454, 455, 465 ГК РФ) и поставщик теряет право



требовать от покупателя выполнения любых условий договора, в том числе уплаты неустойки за просрочку оплаты поставленного товара.

Уступка поставщиком прав по незаключенному договору также может быть признана неправомерной (Постановление ФАС Поволжского округа от 26.11.2008 по делу № А57–23860/07–36, Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 07.07.1999 № Ф04/1394–158/А67–99).

Если договор не заключен, но покупатель принял товар, это квалифицируется как разовая сделка купли-продажи.

Согласно судебной практике, подтверждающей, что если договор поставки отсутствует, является недействительным либо признан судом незаключенным, принятие покупателем товара как само по себе, так и в совокупности с частичной или полной оплатой расценивается как разовая сделка купли-продажи.

Поставщик вправе на основании разовой сделки требовать оплаты товара (ст. 486 ГК РФ), а также уплаты процентов, предусмотренных ст. 395 ГК РФ.

Согласно судебной практике, подтверждающей, что поставщик при признании договора незаключенным может потребовать оплаты товара, переданного по разовой сделке купли-продажи, и процентов по ст. 395 ГК РФ (процентов за пользование чужими денежными средствами).

Согласно п. 1 ст. 432 ГК РФ и ст. 506 ГК РФ для предотвращения риска по несогласованию условий о предмете, следует определить наименование и количество товара.

Надлежащее согласование условия о наименовании товара производится путем:

- определения наименования товара;
- конкретизации характеристик товара.

Количество приобретаемого товара указывается в том же пункте договора, что и наименование товара.

Количество товара может быть:

- установлено в соответствующих единицах измерения;
- предусмотрено в денежном выражении;
- согласно путем установления в договоре порядка его определения.

Риск при согласовании наименований товара не в соответствии с ГОСТами.

Если наименование товара в договоре не соответствует требованиям, характеристикам, правилам обозначения данного товара, которые установлены нормативными документами (например, ГОСТами), условие о наименовании признается несогласованным, а договор – незаключенным из-за несогласования предмета (п. 3 ст. 455, ст. 432 ГК РФ). В частности, несогласованным является предмет договора поставки нефтепродуктов, в котором наименование и качество товара не соответствуют требованиям, предусмотренным ГОСТом.

Для предотвращения риска, нужно заранее предусмотреть применение к товару положения какого-либо ГОСТа и сделать на него ссылку в договоре поставки. Указать номер, дату и название стандарта.

2. Тара и упаковка по договору поставки.

Риск при несогласовании условия о распределении расходов по возврату многооборотной тары.

Если договором не определено, на чей счет относятся расходы по возврату многооборотной тары, то данные затраты согласно правилам применения, обращения и возврата многооборотных средств могут быть отнесены на счет получателя возвращаемой тары (поставщика). Однако существует и противоположная практика, согласно которой указанные правила не применяются, если это не предусмотрено договором.

Поставщик при разрешении спора может использовать в качестве аргументов позицию судов, согласно которой, если сторонами не был согласован порядок распределения расходов по возврату поставщику многооборотной тары, эти затраты относятся на счет покупателя, поскольку в силу ст. 517 ГК РФ покупатель несет обязанность по возврату тары при отсутствии иного условия в договоре.

В таком случае покупатель не сможет предъявить к зачету свои расходы по возврату тары.

### 3. Согласование цены товара по договору поставки.

Риск при несогласовании условия о том, что НДС не входит в цену товара.

Если в договоре не предусмотрено, что цена товара не включает НДС, суд может сделать вывод о том, что стоимость товара согласована с учетом налога. Такая позиция со ссылкой на п. п. 1, 4 ст. 168 НК РФ отражена в Постановлении Пленума ВАС РФ от 30.05.2014 №33 «О некоторых вопросах, возникающих у арбитражных судов при рассмотрении дел, связанных с взиманием налога на добавленную стоимость». Как следует из п. 17 Постановления, если в договоре не указано, что цена товара не включает сумму налога, и иное не следует из прочих условий договора и обстоятельств, предшествующих его заключению, то предполагается, что стоимость товара рассчитана с учетом НДС.

В связи с этим поставщик не сможет потребовать от покупателя уплаты НДС сверх согласованной цены и, соответственно, получит сумму за товар в меньшем размере, чем он рассчитывал при заключении договора.

### 4. Изменение цены товара по договору поставки.

Риск при несогласовании условия о возможности одностороннего изменения цены товара.

Если договором не предусмотрена возможность одностороннего изменения цены либо не установлены основания и порядок ее изменения (п. 3 ст. 485 ГК РФ), поставщик не вправе требовать оплаты товара по большей цене, если прежняя перестанет быть для него выгодной (Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 18.12.2001 № Ф04/3909–1245/А27–2001, Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 04.09.2006 № 09АП–10614/2006–ГК).

При рассмотрении спора в суде поставщик в зависимости от ситуации может использовать следующие аргументы и судебную практику:

– если между сторонами не заключен единый договор купли-продажи (поставка товара осуществляется по разовым сделкам), суд может признать за поставщиком право осуществлять продажу товара по цене, существующей на

момент совершения такой сделки или передачи товара (Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 06.03.2007 № Ф04–876/2007(31813–А27–21));

– если покупатель совершил ряд действий, свидетельствующих о его согласии на изменение цены (принял товар по накладной, в которой указана иная цена, нежели в договоре поставки, частично оплатил товар, не возражал по ценам в период поставки), цена на товар может быть признана измененной по соглашению сторон (п. 3 ст. 434, п. 3 ст. 438 ГК РФ) и подлежит уплате в новом размере (Постановление ФАС Центрального округа от 12.09.2003 № А36–41/6–03).

Следует учитывать, что по вопросу изменения цены путем принятия товара по накладной, в которой указана иная цена, чем в договоре, в судебной практике есть две позиции. Согласно одной из них цена не считается измененной в этом случае. Другая позиция, наоборот, допускает изменение цены таким способом.

#### 5. Порядок оплаты (расчетов за товар) по договору поставки.

Риск при согласовании условия о наступлении момента оплаты товара до поступления денег на расчетный счет поставщика.

Если по договору поставки покупатель считается исполнившим обязанность по оплате товара раньше, чем денежные средства поступили на расчетный счет поставщика (например, с момента их списания с расчетного счета покупателя или корреспондентского счета банка покупателя, с момента их зачисления на корреспондентский счет банка поставщика), поставщик не может предъявить претензии по неоплате товара в случае не зачисления денежных средств на расчетный счет поставщика по вине банка покупателя (Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 26.12.2006 по делу № Ф04–2560/2006(29643–А75–11)).

Риск при согласовании условия об оплате товара плательщиком.

Если по условиям договора поставки оплата товара производится третьим лицом (плательщиком), не являющимся получателем или покупателем товара, поставщик может требовать оплаты только с покупателя, поскольку плательщик по смыслу ст. 516 ГК РФ не является обязанным по оплате.

Поскольку у поставщика отсутствует право требовать оплаты товара от лица, указанного в договоре в качестве плательщика, право не может быть предметом уступки (Постановление ФАС Северо-Кавказского округа от 20.09.2005 № Ф0–4392/2005).

#### 6. Предварительная оплата по договору поставки.

Риск при несогласовании срока предоплаты товара (поставщик может взыскать неустойку за просрочку внесения предоплаты только с момента поставки товара).

Если в договоре согласовано условие о предоплате, но не определен срок ее внесения, то предусмотренную договором неустойку за просрочку внесения предоплаты поставщик сможет взыскать только с момента поставки товара.

#### 7. Изменение и расторжение договора поставки по соглашению сторон.

Риск при согласовании условия об одностороннем немотивированном отказе от договора.

Если в договоре указано право поставщика отказаться от его исполнения независимо от нарушения покупателем своих обязательств по этому договору, то поставщик не сможет воспользоваться этим правом, так как данное условие признается противоречащим существу обязательства по поставке и, как следствие, не соответствует положениям ст. ст. 310, 523, п. 2 ст. 450 ГК РФ. В силу ст. 168 ГК РФ такое условие договора является недействительным и не подлежит исполнению сторонами.

Однако в судебной практике существует и иная позиция, согласно которой сторона вправе отказаться от договора в любой момент при наличии такого условия в договоре.

Внимание! Пленум Верховного Суда РФ разъяснил, что в случаях, когда условия договора противоречат существу законодательного регулирования соответствующего вида обязательства, он может быть квалифицирован как ничтожный полностью или в части на основании п. 2 ст. 168 ГК РФ даже при отсутствии в законе специальной оговорки о ничтожности такого договора или условия (подтверждение данного вывода см. в Правовых позициях высших судов).

Следовательно, если суд установит, что согласование указанного условия противоречит существу законодательного регулирования договора поставки (в частности, ст. 523 ГК РФ), условие может быть квалифицировано как ничтожное.

Подводя итог, практика разрешения споров, учитывая расхождения норм права и многосторонность используемых терминов и определений, приводит к неоднозначности трактовок и разрешений спорных ситуаций. Основопологающим и результативным фактором оставалось и остается профессиональное суждение и навык интерпретации права.

Но правовое регулирование поставки товаров обладает существенными особенностями, большинство из которых вызваны специфическими признаками, выделяющими поставку из общего ряда договоров купли-продажи. Эти особенности или признаки позволяют арбитражным судам соответствующим образом квалифицировать отношения сторон и применять нормы о договоре поставки, независимо от наименования договора, названия его сторон либо обозначения способа передачи товара в тексте документа.

### **Выводы по разделу 3**

На первый взгляд может показаться, что для подготовки грамотного с точки зрения гражданского права договора поставки порой достаточно обратиться к главе 30 Гражданского кодекса РФ. Но на практике положений кодекса недостаточно, чтобы обеспечить сделке предпринимательскую выгоду, юридическую защищенность и налоговую безопасность. Поэтому составляя договор поставки, необходимо учесть коммерческие, юридические и налоговые особенности.

В договоре указывается порядок фиксации покупателем недостатков товара, а также срок направления претензии по качеству, количеству и ассортименту.

Следует прописать и корреспондирующие действия поставщика: срок ответа, порядок удовлетворения требований, направление представителя для проверки нарушений.

Если условия договора не определены, то договор поставки будет признан незаключенным, что приведет к отсутствию у договаривающихся сторон прав и обязанностей по договору. В силу этого, продавец не сможет требовать от покупателя принятия и оплаты товара, а покупатель, в свою очередь, не вправе рассчитывать на поставку товара, а также на неустойку при нарушении договорных обязательств поставщиком.

В таком случае, для предотвращения рисков по несогласованию условий о предмете, следует определить наименование, указать конкретизацию характеристик и количество товара.

## ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Рассмотрев основные аспекты договора поставки, а так же его разработку, можно сделать следующие выводы, что договор поставки участвует в процессе регулирования товарооборота и является одним из важнейших документов участвующих в деятельности предприятия.

Для предприятий любой формы собственности и любых масштабов деятельности важно правильно контролировать ситуации с поставкой товара.

Формирование условий документа начинаются, когда у продавца появляется покупатель и тогда начинаются обсуждения по созданию договора

По договору поставки, основные обязанности покупателя состоят в принятии поставленных товаров и их оплате.

В момент поставки продукции наступают обязанности продавца. Товар должен быть полностью укомплектован, соответствовать количеству, качеству, правильно упакован и быть свободным от прав третьих лиц. Обязанность передать товары покупателю осуществляется путем отгрузки их покупателю (или лицу, указанному в договоре в качестве получателя) либо путем предоставления товаров в распоряжение покупателя в месте нахождения поставщика (п. 1 ст. 509 и п. 2 ст. 510 ГК).

Подводя итоги проведенного исследования, представляется возможным сделать следующие выводы и предложения:

Как показывает практика, действующее законодательство по поставке товаров имеет целый ряд негативных факторов. Прежде всего, оно в значительной степени сохраняет следы советского прошлого. Это выражается в самой направленности правового регулирования, которое мало отражает современные тенденции сферы обращения.

Предусмотренная в ГК РФ конструкция договора поставки на сегодняшний день – это модель поставок потребительских товаров, которая нуждается в совершенствовании. Это совершенствование должно исходить прежде всего из приоритета покупателя по договору.

Полагаем, необходимо внести изменения в ст. 521 ГК РФ изложив ее в следующей редакции: «Установленная 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 установлен законом или договором. Неустойка начисляется за просрочку поставки партии товара в целом, а не части партии, переданной покупателю с задержкой».

При заключении договора поставки следует помнить о требованиях статьи 507 ГК РФ, устанавливающих специальное правил об урегулировании разногласий условий договора поставки на стадии его заключения.

Заметим, что обычно в целях заключения договора поставки одна сторона направляет другой предложение о его заключении, которое называется офертой. Если потенциальный партнер согласен с условиями оферты, то дело

заканчивается подписанием соглашения. В том случае, если контрагент с чем-то не согласен, то он направляет встречное предложение инициатору заключения договора. При этом в проекте договора поставки необходимо указать срок, в течение которого сторона, получившая предложение о согласовании условий договора, должна либо принять меры по их согласованию, либо письменно уведомить партнера об отказе заключить договор.

Если такой срок не определен договором, то по общему правилу инициатор заключения договора поставки, получивший предложение о согласовании условий, должен сделать это в течение тридцати дней с момента получения предложений по соответствующим условиям договора.

Если сторона, получившая предложение о согласовании условий договора, не приняла мер по их согласованию или не выразила отказ в отношении заключения договора в указанные сроки, то она обязана возместить другой стороне убытки, вызванные уклонением от согласования условий договора.

Итак, в первую очередь к существенным условиям любого договора гражданское право относит условие о его предмете. О том, что является предметом договора поставки, сказано в статье 506 ГК РФ.

Согласно указанной норме по договору поставки поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.

Иными словами, предметом договора поставки является передача продавцом покупателю определенного товара, который будет использоваться покупателем либо в предпринимательской деятельности, либо в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием. Так как договор поставки – это одна из форм договора купли-продажи, то на основании пункта 3 статьи 455 ГК РФ условие договора поставки о товаре считается согласованным, если договор позволяет определить наименование и количество товара.

Таким образом, условия о наименовании товара и его количестве являются существенными условиями договора поставки.

Если данные условия договора не определены, то договор поставки будет признан незаключенным, что приведет к отсутствию у договаривающихся сторон прав и обязанностей по договору. В силу этого, продавец не сможет требовать от покупателя принятия и оплаты товара, а покупатель, в свою очередь, не вправе рассчитывать на поставку товара, а также на неустойку при нарушении договорных обязательств поставщиком.

В сделках по поставке товаров покупатели рискуют не меньше, чем поставщики. Но виды рисков отличаются, что требует иных способов их минимизации и устранения. Проблемы заключаются в том, что в большинстве случаев договора поставки составляются продавцами и зачастую носят типовой характер. В таких ситуациях в полной мере работает правило «кто готовит

договор – тому он и выгоден», и серьезных возможностей влияния на условия сделки у покупателя не так много, как хотелось бы.

На практике встречаются случаи, когда предприниматели вместо подробного составления договоров поставки ограничиваются подписанным всеми сторонами акта приемки-сдачи груза.

Однако сегодня приходится констатировать, что в нынешнем виде заключаемые договора поставки страдают такими недостатками, как нечеткое и неполное изложение договорных условий, неграмотное оформление, неопределенность требований к контрагентам.

Только совершенствование договорного механизма, способно эффективно влиять на развитие многообразных форм собственности, укрепление принципов обеспечения и выполнения обязательств, и, в конечном счете, способствовать созданию высокоорганизованных экономических связей в стране, а это невозможно без анализа всего практического опыта и теоретических публикаций, касающихся договорных отношений. Поэтому все исследования в этой области имеют для предпринимателей первостепенную важность.



## БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Абрамов, С.А. Принимаем товары от поставщика / С.А. Абрамов // Торговля: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2007. – № 6. – 34 с.
2. Абрамова, Е.Р. Управление цепями поставок : монография / Е. Р. Абрамова, Рос.экон. ун– т им. Г. В. Плеханова. – М.: Спутник, 2011. – 40 с.
3. Авдеев, В.В. Дебиторская и кредиторская задолженность: расчеты по договорам поставки // Налоги. – 2014. – №15. – С. 4–5.
4. Андреев, С.Е. Договор: заключение, изменение, расторжение / С.Е. Андреева. – М.: Дело, 2008. – 102 с.
5. Алексеева, Д.Г. Российское предпринимательское право / Д.Г. Алексеева – М.: Велби, Проспект, 2010. – 66 с.
6. Анушкевич, И.П. Договоры и их практическое значение. / И.П. Анушкевича. – М.: Роспатент, 2000. – 63 с.
7. Бакулина, Н.Н. Как осуществить приемку товара грамотно // Конкурентное право. – 2012. – 25 с.
8. Барыбина, Е.Л. Понятие «государственные (муниципальные) нужды» в предмете государственного контракта как средство самоорганизации гражданских правоотношений по поставке товаров для государственных и муниципальных нужд // Современное право. – 2014. – №10. –39 с.
9. Басовский, Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка // Учеб. пособие. – М.: Инфа–М, 2011.– 259 с.
- 10.Беляева, О.А. Договорная работа на предприятии. Практические рекомендации в вопросах и ответах / под ред. В.Б. Ляндреса. – М.: ИНФРА–М, 2009. – 98 с.
- 11.Беляева, В.В. Договоры в предпринимательской деятельности. М.: Статут, 2008. – 42 с.
- 12.Беляев, О.А. Договоры в предпринимательской деятельности / О.А. Беляева. – М.: Статут, 2008. – 37 с.
- 13.Беляев О.А. Договоры в предпринимательской деятельности / О.А. Беляева. – М.: Статут, 2008. – С. 45–46.
- 14.Богданова, Е.Е. Принцип реального исполнения обязательств в договорах купли–продажи и поставки: проблемы реализации // Законодательство и экономика. 2010. – № 3. – 62 с.
- 15.Витрянский, В.В. Договоры купли – продажи, мены, аренды, безвозмездного пользования, перевозки, транспортной эксплуатации, расчеты. М.: 1996. – 17 с.
- 16.Гильман, П.С. Различие между договорами купли-продажи и поставки / П.С. Гильман // Аудиторские ведомости. – 2004. – № 10. – 90 с.
- 17.Гражданское право. Учебник. Т. 2. / под ред. Толстого Ю.К., Сергеева А.П. – М., Проспект. 2007. – С. 52 – 53.
- 18.Гражданское право: учебник: в 3 т. Т. 2. / Е.Н. Абрамова, Н.Н. Аверченко, К.М. Арсланов [и др.]; под ред. А.П. Сергеева. – Москва: РГ – Пресс, 2011.
- 19.Гражданское право: Обязательственное право: учеб. для студентов вузов, обучающихся по направлению 521400 «Юриспруденция» и по специальности 021100 «Юриспруденция» / Витрянский В.В. – М.: ВолтерсКлувер, 2011. – 45 с.

20. Гражданское право: учебник / Е.Ю. Валявина. – М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2012. – 63 с.
21. Гражданское право. учебник / под ред. А.П. Сергеева. – М.: Проспект, 2011. – 736 с.
22. Дашков, Л.П. Торговый бизнес в России правовое обеспечение. / Л.П. Дашков. – М.: Манускрипт, 2008. – 172 с.
23. Дашков, Л.П. Коммерция и технология торговли / Л.П. Дашков. – М. Статут, 2012. Дашков Л.П., Памбухчянц В.К. Коммерция и технология торговли. – М.: Статут, 2012. – 86 с.
24. Данилов, А.И. Торговый бизнес / А.И. Данилов. – М.: Манускрипт, 2008. – С. 74 – 75.
25. Дружинина, Л.А. Поставка: трудности квалификации / ЭЖ – Юрист. – 2011. – №14. – 55 с.
26. Дружинина Л.А. Поставка: трудности квалификации / ЭЖ – Юрист. – 2006. – № 14. – 8 с.
27. Дубровская, Н.Н. Надлежащее оформление товарных накладных / ЭЖ – Юрист. 2013. – №25. – С. 56–57.
28. Егорова, М.А. Коммерческое право: Учебник для вузов. – М.: РАНХиГС при Президенте РФ: Статут, 2013. – 120 с.
29. Ершов, Ю.Л. Существенные условия в силу закона и договора / ЭЖ – ЮРИСТ. 2012. – № 6. – С. 10–11.
30. Зобова, А.В. Договор поставки. Последствия ненадлежащего исполнения договоров / А.В. Зобова // Аптека: бухгалтерский учет и налогообложение. – 2008. – № 8. – 32 с.
31. Завидов, Б.Д. Договор: подготовка, заключение, изменение. – М.: Статут, 1997. – 40 с.
32. Иванчак, А.И. Гражданское право Российской Федерации: Особенная часть. – М.: Статут, 2014. – 23 с.
33. Канцер, Ю.А. Когда договор поставки не заключен // ЭЖ – Юрист. – 2014. – № 11. – 85 с.
34. Комаров, А.В. Свобода договора: в законе и на практике // ЭЖ – Юрист. – 2006. – № 7. – 10 с.
35. Котов, В.В. Договор поставки: предъявление претензий поставщику // Главбух, отраслевое приложение «Учет в торговле». – 2001г. – № 3. – 23 с.
36. Кучер, Е. П. Договор поставки как институт гражданского права: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – М. – 2007. – 22 с.
37. Кучер, Е. П. Договор поставки как институт гражданского права: Автореферат диссертации на соискание ученой степени кандидата юридических наук. – М. – 2007. – 11 с.
38. Кунина, Т.Е. Предмет договора поставки // Публикация сайта [www.klerk.ru](http://www.klerk.ru). – 3 с.
39. Комаров, А.Л. Свобода договора: в законе и на практике // ЭЖ – Юрист. – 2013. – № 7. – С. 13–14.
40. Леонова, Г.Б. Правовое положение государственного заказчика при поставке

- товаров для государственных нужд // Законодательство. – 2010. – № 10. – 46 с.
41. Лихачев, Г.Д. Гражданское право. Общая часть. Курс лекций. – М.: Юстицинформ, 2011. – 91 с.
42. Лукьяненко, В.Е. Теоретические проблемы совершенствования правового регулирования договоров сельскохозяйственных товаропроизводителей в современных условиях // Автореф. дис. док. юрид. наук. – М. – 2010. – С. 24–25.
43. Мейер, Д.И. Русское гражданское право. 3е изд. – М.: Статут., 2010. – 831с.
44. Маликов, О.Б. Перевозки и складирование товаров в цепях поставок: монография / О.Б. Маликов. – М.: ФГБОУ «Учебно-методический центр по образованию на железнодорожном транспорте», 2014. – С.41–42.
45. Медведев, М.Д. На что делать ставки в договоре поставки // Бизнес – Адвокат. – 2002. – № 11. – 20 с.
46. Морозова, Ж.А. Договор купли-продажи и поставки: учет и налоги (2-е изд., перераб. и доп.). – М.: ООО «Статус-Кво 97», 2006. – 84 с.
47. Наумова, Л.Н. Договор: наиболее типичные ошибки. Хозяйство и право. – 1999. – №2. – 104 с.
48. Неутова, В.Д. Договоры применяемые в торговле. М.: ИНФРА-М, 1997. – 37 с.
49. Панова, А.С. Особенности возмещения убытков и взыскания неустойки за поставку товаров ненадлежащего качества // Право и экономика. – 2015. – № 1. – 44 с.
50. Парций, Я.Л. Влияние закона о защите прав потребителей на формирование условий договора поставки и комиссии. Хозяйство и право. – 1999. – №9. – 99 с.
51. Постовой, Н.В. Муниципальное управление: планирование, собственность, компетенция. – М.: Юриспруденция, 2014. – С. 22–23.
52. Победоносцев, К.П. Курс гражданского права // под ред. В.А. Томсинова. – М.: Зерцало, 2010. – 608 с.
53. Пустозерова, В.М. Договор поставки / В.М. Пустозерова. – Москва, 1996. – 21 с.
54. Пугинский, Б.И. Коммерческое право России: учебник / Б.И. Пугинского. – М.: «Зерцало», 2008г. – 15 с.
55. Семенова Е.Е. Поставка или подряд? // ЭЖ – Юрист. – 2005. – № 25. – 11 с.
56. Семёнова, Е.Д. Товар доставлен – принимайте // ЭЖ – Юрист. 2005. – №44. – 11 с.
57. Скворцов, А.В. Функции ответственности по договору поставки / А.В. Скворцов. – М.: Юристь., 2004. – 15 с.
58. Семеусов, В.А. Понятие договора поставки // Публикация сайта [www.lenta.ru](http://www.lenta.ru). – 5 с.
59. Соменков, С.А. Расторжение договора в гражданском обороте: теория и практика / С.А. Соменков. – М.: МЗ-Пресс, 2002. – 68 с.
60. Скловский, К.И. Собственность в гражданском праве. – 5-е изд., перераб. – М.: Статут, 2010. – 15 с.
61. Скворцов, А.В. Функции ответственности по договору поставки // Автореф. дис. канд. юрид. наук. – М. – 2011. – 82 с.
62. Санникова, Л.В. Услуги в гражданском праве. – М. Волтерс Клувер, 2010. – 33 с.
63. Скворцов, А.В. Функция ответственности по договору поставки. – М. – 2009. – 26 с.

64. Семенихин, В.В. Поставка товаров в условных единицах // *Налоги*. – 2014. – № 8. – 55 с.
65. Свеженцева, Н.П. К вопросу о существенных условиях договора поставки // *Проблемы в российском законодательстве*. – 2011. – № 1. – 12 с.
66. Тартинская, И.В. О сроке и цене в договоре поставки / И.В. Тартинская // *Законы России: опыт, анализ, практика*. – 2007. – № 2. – 87 с.
67. Трапезников, В.А. Обязательства, возникающие из договора поставки // *Российская юстиция*. – 2008. – № 4. – 54 с.
68. Шевченко, Л.И. Регулирование отношений поставки. СПб. Юрид. центр Пресс. – 2012. – 286 с.
69. Шевченко, Л.И. Проблемы формирования договорных отношений поставки в условиях становления в Российской Федерации рыночной экономики // *Дис. д-ра юрид. наук*. Кемерово. – 2006. – 22 с.
70. Шершеневич, Г.Ф. Курс торгового права. – М.: Статут, 2011. – 10 с.
71. Шершеневич, Г.Ф. Учебник русского гражданского права. – М.: Статут. – 2005. – 327 с..
72. Щемелева, И.Н. Договор поставки. – Минск. – 1996. – 98 с.
73. Шевченко, Л.Е. Роль договора поставки в процессе формирования предпринимательских отношений. *Хозяйство и право*. – 1999. – № 8. – 76 с.

## ПРИЛОЖЕНИЕ А