

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

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Зав. кафедрой ГПиГС
_____ Г.С. Демидова
_____ 2020г.

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА МАГИСТРА

ДИСКУССИОННЫЕ МОМЕНТЫ ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВОГО
РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ ПО ПОСТАВКЕ ТОВАРОВ
ЮУрГУ – 40.04.01. 2017. Юм-335

Научный руководитель
выпускной квалификационной
работы
Радченко Маргарита
Владимировна,
канд. юрид. наук, доцент

_____ 2020г.

Автор выпускной
квалификационной работы
Васильев Александр Анатольевич

_____ 2020г.

Нормоконтролер
Суханова Любовь Владимировна,
ассистент

_____ 2020г.

Челябинск 2020

ОГЛАВЛЕНИЕ

	ВВЕДЕНИЕ	3
Глава 1	ДОГОВОР ПОСТАВКИ КАК РЕГУЛЯТОР ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ПОСТАВЩИКОМ И ПОКУПАТЕЛЕМ	
1.1	Место договора поставки в развитии связей между хозяйствующими субъектами по поставке товаров	6
1.2	Теоретические споры и их практическое разрешение в правоприменительной практике о существенных условиях договора поставки	15
1.3	Правовой конфликт на стадии заключения договора поставки и его разрешение	22
Глава 2	ДИСКУССИЯ МЕЖДУ ПОСТАВЩИКОМ И ПОКУПАТЕЛЕМ В СВЯЗИ С ОТСУТСТВИЕМ СОГЛАСОВАННОГО ПОНИМАНИЯ «НАДЛЕЖАЩЕЕ ИСПОЛНЕНИЕ» ДОГОВОРА ПОСТАВКИ)	
2.1	Ненадлежащее исполнение обязательств по договору поставки как наиболее частая причина обращения сторонами договора за защитой своих прав	46
2.2	Отсутствие однозначных подходов к объему ответственности по договору поставки в разрезе судебной практики	62
	ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	70
	БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	76

ВВЕДЕНИЕ

Договор поставки является не только одним из видов гражданско-правовых договоров, но и одним из ведущих соглашений, которые заключаются в сфере предпринимательства. В качестве основы сказанному выступают следующие предпосылки: неизменность экономических отношений, становление и развитие сферы производства, возрождение взаимосвязи между производителями товаров. Безусловно, на сегодняшний день, в период рыночной экономики, договор поставки является не только неотъемлемой, но и необходимой частью деятельности больших и малых организаций.

В действующей экономической среде присутствует огромное количество неорганизованных покупателей и продавцов (поставщиков), что подтверждается наличием большого количества судебных дел, вытекающих из споров по поставке товаров. Сказанное говорит о том, что стороны не предусматривают в соглашении многие важные условия, в связи с чем, при возникновении спорной ситуации покупатель и/или поставщик вынуждены обращаться в суд за защитой своих интересов.

Значимость договор поставки predeterminedena ростом заключения данного вида соглашения, в связи с чем, считаем целесообразным подробно изучить проблемы, возникающие между сторонами на всех стадиях его заключения, исполнения, изменения и прекращения, а также внести предложения по усовершенствованию гражданского законодательства в рамках регулирования договора поставки.

Актуальность настоящего исследования predeterminedena тем, что договор поставки имеет широкое распространение в сфере предпринимательства, в связи с этим, полагаем, важно провести исследование исполнения и заключения договора поставки, а также

возможных вариантов поведения сторон данного соглашения с точки зрения, как теории, так и практики.

Объект настоящего исследования – общественные отношения, которые возникают в рамках заключения, изменения и прекращения договора поставки.

Предмет данной работы составляют правовые нормы отечественного и зарубежного гражданского законодательства, судебная практика по делам, вытекающим из договора поставки.

Цель настоящего исследования можно определить, как проведение исследования института договора поставки, определение не только теоретических, но и практических проблем, которые взаимосвязаны с осуществлением анализируемого договора, выработка, формирование и составление рекомендаций, направленных на их разрешение, а также внесение предложений по совершенствованию действующего законодательства, регулирующего договор поставки.

Целями настоящего исследования являются:

- определение места договора поставки в развитии связей между хозяйствующими субъектами по поставке товаров;
- выяснение теоретических споров и их практического разрешения в правоприменительной практике о существенных условиях договора поставки;
- исследование правового конфликта на стадии заключения договора поставки и путей его разрешения;
- анализ понимания «ненадлежащее исполнение обязательства» по договору поставки как наиболее частой причины обращения сторонами договора за защитой своих прав;
- рассмотрение дискуссий об объеме ответственности по договору поставки в разрезе судебной практики.

Нормативную базу настоящей работы составляют: часть первая Гражданского кодекса Российской Федерации от «30» ноября 1994 года № 51-ФЗ, часть вторая Гражданского кодекса Российской Федерации от «26» ноября 1996 года № 14-ФЗ и другие законы.

Теоретическую основу данного исследования образуют труды таких российских ученых в области гражданского права, как И.А. Ананских, М.И. Брагинский, В.В. Витрянский, О.В. Гусельникова, Е.А. Думкина, Н.В. Иванов, Г.Т. Камалиева, Е.В. Оболонкова, А.И. Охремчук, Д.В. Понеделко, О.Н. Садиков, А.П. Сергеев, П.С. Султалиева, Ю.К. Толстой, И.В. Тартинская, М.А. Филатова, Л.И. Шевченко и других.

Эмпирическая составляющая настоящей работы включает в себя результаты анализа и обобщения правоприменительной практики в рамках договора поставки, постановления Пленумов ВАС РФ, ВС РФ, постановления и определения Президиума ВАС РФ и др.

Методологической базой исследования являются такие методы общенаучного познания, как диалектический, формально-логический, исторический, системного анализа, индукции и дедукции, структурно-функциональный, аналогии. Кроме того, в настоящей работе применялись частно-научные методы (формально-юридический, сравнительно-правовой, системно-структурный, метод толкования правовых норм) и др.

Теоретическую значимость настоящей работы составляют проведенные анализ, исследование и обоснование путей, направленных на совершенствование института договора поставки.

Структура данной работы predetermined целью и задачами исследования. Настоящая работа включает в себя введение, разделенные на параграфы две главы, заключение и библиографический список.

ГЛАВА 1 ДОГОВОР ПОСТАВКИ КАК РЕГУЛЯТОР ОТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ПОСТАВЩИКОМ И ПОКУПАТЕЛЕМ

1.1 Место договора поставки в развитии связей между хозяйствующими субъектами по поставке товаров

Прежде чем начать анализ места договора поставки стоит отметить, что договор поставки в период плановой экономики выступал в качестве самостоятельного вида договорного обязательства. Кроме того, в указанный период времени договор поставки уже имел ряд отличительных черт, которые позволяли отграничить его от договора купли-продажи, в частности, для договора поставки было характерно плановость его заключения и наличие социалистических организаций среди сторон данного соглашения¹.

В виду того, что Законодателем было закреплено легальное понимание договора поставки, а также в связи с появлением спорных моментов в рамках определения места, содержания анализируемого вида договора, на практике возникла потребность выявить отличительные черты договора поставки не только от договора купли-продажи, но и от иных обязательств.

Разграничение договора купли-продажи и договора поставки.

Предмет договора поставки – исключительно движимое имущество. Значит, дом, квартира, ценные бумаги, валюта иностранных государства, имущественные права не входят в предмет договора поставки, однако могут выступать в качестве предмета договора купли-продажи.

Кроме того, для предмета договора поставки характерно обладание родовыми признаками, что вытекает из предпосылок экономического характера. Соответственно, в качестве имущества, передаваемого по договору поставки могут выступать крупные партии товаров. Вместе с тем,

¹ Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй (постатейный) // Под ред. О.Н. Садикова. М.: Контракт, 2016. С. 203.

отметим, что наличие индивидуально-определенных признаков у имущества, выступающего в качестве предмета договора поставки, также имеет место. Так, предметом договора поставки может являться сложное оборудование, обладающее комплексным характером и созданное в соответствии с индивидуальными предпочтениями покупателя, и передаваемое последнему отдельными партиями.

Что касается сроков заключения договора и его исполнения, то данные временные промежутки, как правило, не идентичны, о чем в доктрине Российской Федерации всегда говорилось в виду того, что срок договора поставки выступает одним из обязательных признаков анализируемого вида соглашения. В ситуации, когда для соглашения характерно одновременность либо одномоментность его исполнения, то такой договор уподобляется договору купли-продажи.

В качестве одного из важных отличий договора поставки от договора купли-продажи необходимо рассматривать неоднократный характер не только передачи товаров, но и его приемка и оплата. Полагаем, что длительный характер отношений между поставщиком и покупателем, а также систематичность передачи товара и его оплаты стали причинами, на основании которых Законодатель выделил договор поставки в отдельный вид договора купли-продажи.

С точки зрения налогового законодательства разграничение данных видов договоров необходимо для использования продавцом единого налога на вмененный доход.

Анализируя судебную практику, мы пришли к выводу, что в случае преследования цели приобретения указанных товаров входит в понятие «иное использование, не связанное с предпринимательской деятельностью», содержащееся в статье 492 ГК РФ, то договоры, которые заключаются с такими организациями необходимо квалифицировать как договоры купли-

продажи¹. А значит, юридические лица вправе приобретать товары для собственных нужд в рамках розничной торговли.

Сказанное находит свое отражение в постановлении ФАС Волго-Вятского округа от «28» мая 2014 года по делу № А17-3830/2013, согласно которому пунктом 1 статьи 492 ГК РФ по договору розничной купли-продажи продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, обязуется передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью.

Вместе с тем, реализация товаров в рамках договора поставки, не является частью розничной торговли.

В соответствии с разъяснениями Пленума ВАС РФ в качестве целей, имеющих связь с личным использованием, необходимо рассматривать получение покупателем товаров с целью обеспечить свою деятельность в качестве либо юридического лица, либо индивидуального предпринимателя, например, приобретение оргтехники, строительных материалов для проведения работ по благоустройству и т.д. Тем не менее, в случае, когда подобные товарные позиции приобретаются лицом у продавца, который занимается предпринимательской деятельностью и осуществляет продажу товаров в розницу, то правовое регулирование отношений между подобными сторонами производится посредством норм, регулирующих розничную куплю-продажу.

Субъекту предпринимательских отношений с целью использования такой системы налогообложения, как ЕНВД, необходимо в рамках использования договора розничной купли-продажи, выполнять требования целевого назначения реализации товаров. Действующее законодательство в области налогов и сборов для юридических лиц и индивидуальных

¹ Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая: Федеральный закон от 26 января 1996 г. № 4-ФЗ // СЗ РФ. 1996. № 5. Ст. 410.

предпринимателей, выступающих в качестве продавцов, не содержит в себе обязанности определять цель приобретения контрагентами товаров, а также осуществлять контроль их последующего использования.

Так, в рамках дела № А17-3830/2013 судами установлено, что в проверяемый период N осуществлял розничную торговлю через объект стационарной торговой сети. Налоговая инспекция квалифицировала деятельность N по продаже товаров юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям как поставку товаров и признала применение N по таким сделкам системы налогообложения (ЕНВД) неправомерным. Согласно спорным договорам N обязан был продать покупателям оборудование, в частности, витрины, стеллажи, прилавки, стойки и т.п.) в предусмотренный договором срок, а покупателями должны были принять и произвести оплату за указанный товар в ассортименте, количестве и по цене, которые установлены накладной. Оформление передачи товаров произведено на основании товарной накладной, N предъявлено покупателям счета-фактура (без НДС). Покупатели производили оплату товаров в безналичном порядке. В соответствии с пояснениями покупателей, они приобретали товары для осуществления своей деятельности: для оснащения магазинов, складов, детских садов, в которых покупатели свою деятельность осуществляли. При этом доставка товаров до покупателей производилась транспортом N.

После исследования и оценки доказательств, имеющихся в деле, суды пришли к выводу, что N осуществлял продажу товаров юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям через объекты стационарной торговой сети. Осуществляемая N розничная торговля, которая подлежит обложению ЕНВД, охватывает также и спорные сделки с юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями.

Соответственно, в рамках дела оснований для привлечения N к налоговой ответственности нет»¹.

Таким образом, разграничивая договор купли-продажи от договора поставки, также необходимо определять цель, с которой тот или иной товар был приобретен.

Рассмотрим отличительные признаки договора поставки от договора контрактации.

В качестве предпосылки проведения анализа данных видов договоров можно отметить следующую позицию некоторых ученых: для договора контрактации характерен двойственный характер. Так, договор контрактации выступает и в качестве вида договора купли-продажи, и в качестве вида договора поставки, поскольку содержание данного соглашения охватывается общим понятием договора поставки. Вместе с тем, стоит отметить, что указанная двойственность вытекает из особого характера правовой регламентации данного вида соглашения.

Вместе с тем, вышесказанное не означает, что договор контрактации стоит рассматривать в качестве вида договора поставки. Представляется, что договор контрактации – это вид только договора купли-продажи. А распространение положений действующего законодательства, регулирующего договор поставки, на договор контрактации говорит исключительно о более полной регламентированности анализируемого в настоящей работе договора.

Предмет договора контрактации – это, прежде всего, сельскохозяйственная продукция, которая производится в хозяйстве ее производителя, то есть непосредственно выращиваемая (зерно, овощи и т.д.) либо производимая (птица, молоко и т.п.) в сельскохозяйственном производстве. Отметим, что в качестве предмета договора контрактации не

¹ Постановлении ФАС Волго-Вятского округа от 28 мая 2014 г. по делу № А17-3830/2013 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».

могут выступать товары, которые являются результатом переработки произведенной сельскохозяйственной продукции (сыр, фруктовые соки и т.д.). Соответственно, указанный товар необходимо реализовывать посредством договора поставки.

Договор контрактации необходимо отграничить от договора поставки и по тому основанию, что поставщик по договору контрактации реализует покупателю производимые или закупаемые им товары. По договору контрактации исключается реализация продукции, которая не была выращена или произведена в его собственном хозяйстве.

Кроме того, поставщик по договору контрактации в рамках приобретения сельскохозяйственной продукции, преследует цель ее переработки либо продажи, следовательно, такой вид товаров не может иметь своим предназначением личное, семейное, домашнее либо иное подобное использование.

Разграничение договора подряда и договора поставки.

Необходимость в разграничении данных видов договоров возникла исходя из практики, когда стороны заключают договор по возмездной передаче фактически еще не созданного имущества. При этом обязанной стороной передать такое имущество может выступать сторона, которая обязана была его создать. В связи с этим достаточно сложно произвести квалификацию такого договора. Проанализировав судебную практику, мы определили следующие критерии отграничения договора подряда от договора поставки.

В качестве предмета договора подряда выступает изготовление изделия, обладающего индивидуально-определенными признаками, а договора поставки, как правило, имущество, обладающее родовыми признаками.

Направленностью договора подряда, прежде всего, является определение взаимоотношений сторон в процессе выполнения

обусловленных работ, а главным содержанием договора поставки – передача предмета договора другой стороне-покупателю.

Данная позиция находит свое отражение в постановлении ФАС Северо-Западного округа от «13» сентября 2011 года по делу № А56-52060/2010. Так, в рамках указанного дела ответчик по договору подряда обязан изготовить папки. Квалифицируя отношения сторон из указанного договора суды не в полной мере произвели исследование существа данного обязательства, порядок его исполнения и характер конечного результата.

«Согласно данному договору предметом выступает изготовление индивидуально-определенной вещи. Прежде всего, условия предмета договора подряда имеют направленность на определение взаимоотношений сторон в процессе выполнения работ, предусмотренных договором.

Исходя из условий договора, истец в определенный срок должен передать определенное родовыми признаками имущество (рекламные материалы).

Вместе с тем, договор, по которому предметом является имущество, определяемое родовыми признаками и содержанием которого является передача, т.е. поставка предмета договора контрагенту, выступает договором поставки»¹.

Разграничение договора выполнения опытно-конструкторских работ и договора поставки.

В соответствии с пунктом 1 статьи 769 ГК РФ по договору на выполнение опытно-конструкторских работ исполнитель обязуется разработать образец нового изделия, конструкторскую документацию на него или новую технологию, а заказчик обязуется принять работу и оплатить ее. Статьей 773 ГК РФ установлено, что результаты работ исполнитель обязан передать заказчику.

¹ Постановление ФАС Северо-Западного округа от 13 сентября 2011 г. по делу № А56-52060/2010 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».

Согласно договору поставки на поставщика может быть возложена обязанность передать товар, который будет произведен им в будущем (статья 506 ГК РФ).

Вместе с тем, проведя анализ правоприменительной практики, мы пришли к выводу, что поставщик по договору поставки обязан передать вещь, которая была приобретена у третьих лиц или изготовлена им самим, но не обладающая индивидуально-определенными признаками, а по договору на выполнение опытно-конструкторских работ производится разработка образца совершенно нового изделия, соответствующего техническому заданию заказчика.

Данная позиция подтверждается судебной практикой. Так, в Постановлении Президиума ВАС РФ от «17» июля 2012 года № 2296/12 по делу № А40-86304/10-116-304 предусмотрено, что «отграничением договора на выполнение опытно-конструкторских работ от договора поставки по предмету основывается на том, что по договору поставки поставщиком передается вещь, которая была приобретена у третьих лиц или изготовлена поставщиком, но не имеет уникальных особенностей (серийная модель), между тем в соответствии с договором на выполнение опытно-конструкторских работ разрабатывается образец совершенно нового изделия согласно потребностям, которые были определены заказчиком в техническом задании.

Отметим, что работы по выполнению опытно-конструкторских работ всегда сопряжены с получением конкретного результата, который имеет овеществленный характер – образец нового изделия или конструкторская документация.

Указанное говорит о том, что по правовой природе заключенное соглашение выступает в качестве договора на выполнение опытно-конструкторских работ, местом выполнения которых согласно подпункту 4

пункта 1.1 статьи 148 НК РФ является место нахождения заказчика¹. В рамках рассматриваемого судебного дела – это территория иностранного государства»².

Таким образом, можно сделать следующие выводы.

Договор поставки занимает особое место в развитии связей хозяйствующих субъектов. Для разграничения договора купли-продажи и договора поставки стоит определять цель, с которой тот или иной товар будет приобретаться. Кроме того, для договора поставки характерна многократность передачи товара и расчетов за полученный товар в течение определенного периода. Несмотря на то, что договор поставки – это частный случай договора купли-продажи, этапы заключения и исполнения этих гражданско-правовых договоров влечет за собой разные последствия, включая ответственность.

Несмотря на распространение на контрактацию положений о договоре поставки, рассматриваемое соглашение не является видом договора поставки. Представляется, что распространение положений действующего законодательства, регулирующего договор поставки, на договор контрактации говорит исключительно о более полной регламентированности анализируемого в настоящей работе договора. Также договор поставки необходимо отграничивать от договора контрактации по сторонам и предмету.

По предмету договор поставки отличается от договора подряда и договора на выполнение опытно-конструкторских работ, а именно: по договору подряда предметом является изготовление индивидуально-определенного изделия, по договору на выполнение опытно-конструкторских работ производится разработка образца совершенно нового изделия в

¹ Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ // СЗ РФ от 03 августа 1998 г. № 31. Ст. 3824.

² Постановление Президиума ВАС РФ от 17 июля 2012 г. № 2296/12 по делу № А40-86304/10-116-304 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».

соответствии с указанными в техническом задании потребностями заказчика, а по договору поставки, как правило, предметом выступает определяемое родовыми признаками имущество.

1.2 Теоретические споры и их практическое разрешение в правоприменительной практике о существенных условиях договора поставки

В практической деятельности большинство субъектов предпринимательской деятельности осведомлено об имеющихся базовых юридических черт анализируемого в настоящей работе соглашения. Вместе с тем, практика показывает, что на стадии заключения данного соглашения сторонам необходимо быть особо внимательными, чтобы предотвратить возможные последствия в случае возникновения спорных ситуаций.

Договор поставки необходимо рассматривать и как юридический фактор, в силу которого возникает обязательства у сторон, но и как правовой документ, в соответствии с которым происходит юридическое закрепление взаимоотношений между сторонами по поставке товаров. Анализируемый в настоящей работе договор выступает в качестве единого документа, который в обязательном порядке должен быть скреплен подписями обеих сторон. Ранее нами уже было отмечено, что договор поставки, как правило, применяется именно в сфере предпринимательства, а, значит, его субъектами, чаще всего, выступают «коммерческие организации, которые занимаются производством, закупкой и реализацией товаров».¹

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

В силу статьи 507 ГК РФ сторона, направившая свое предложение потенциальному контрагенту о заключении договора поставки и получившая от него согласие, но позднее извещенная об изменении некоторых пунктов договора, должна принять меры, которые внесли бы определенность в отношения сторон. Предложившей заключить договор поставки и получившей от контрагента оферту, содержащую согласование разногласий, стороне необходимо в срок, не превышающий тридцать дней, начиная с даты получения такого предложения, донести до контрагента информацию о решении, которое ею принято. Данная стадия включает в себя действия, направленные на подготовку исполнения анализируемого соглашения. Указанный в данном абзаце срок рассмотрения вероятности подписания соглашения закреплен в ГК РФ. Так, в силу положений статьи 445 ГК РФ, сторона, которая передала оферту и получила от контрагента, для которого подписание соглашения является обязательным, извещение о ее акцепте на ранее не предусмотренных условиях, вправе направить образовавшиеся разногласия, которые появились в рамках заключения соглашения, на рассмотрение судебного органа в период, не превышающий 30 дней, начиная с даты, когда было получено извещение либо с даты, когда истек срок для выражения акцепта.

Как известно, в юридической доктрине предусмотрено следующее содержание договора, которое включает в себя четыре части: вводная, существенные, обычные и случайные условия договора.

В виду того, что именно после достижения сторонами соглашения по всем существенным условиям договора, он считается заключенным (пункт 1 статьи 432 ГК РФ)¹, то далее рассмотрим основные существенные условия анализируемого вида гражданско-правового договора.

¹ Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: Федеральный закон от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

Юридическая доктрина не содержит в себе единой точки зрения на понимание какие именно условия заключения договора поставки необходимо относить к существенным. Для начал проведем анализ следующих условий: предмет, срок, цена. В случае отсутствия достижения согласия относительно хотя бы одного из названных условий, то соглашение будет признано незаключенным.

Предмет договора поставки – сведения о товаре. Такие сведения могут содержать в себе информацию о количестве товара, о его наименовании и т.д. Вместе с тем, что отметить, что сторонам договора, при описании основных характеристик товара, следует четко конкретизировать его наименование, номер стандарта либо технических условий, поскольку именно на соответствие этим критериям при приемке товара будет производиться проверка. В случае, когда предмет договора поставки включает в себя товар, имеющий одинаковое наименование, но для которого характерно наличие ряда специфических черт, сторонам соглашения рекомендуется отразить это в договоре. Описательная часть товара или продукции, чаще всего, содержится в специальном приложении к договору, именуемому спецификацией, которая является неотъемлемой его частью¹.

Далее рассмотрим такие немаловажные условия договора поставки, как цена и срок исполнения обязательства по поставке товара (статья 516 ГК РФ).

Цена товара согласовывается сторонами соглашения на момент его подписания и, как правило, зависит от условий поставки. Так, например, в случае, когда договор поставки содержит в себе условие, что доставка товара будет производиться посредством сил поставщика до склада контрагента, то цена по договору будет включать в себя также стоимость услуг по его доставке, стоимость погрузочно-разгрузочных работ и т.д. И, наоборот, в

ситуации, когда доставка товара производится посредством собственных средств и сил покупателя, то цена, вытекающая из договора поставки, подлежит увеличению исключительно на стоимость погрузочных работ.

В юридической доктрине цена товара бывает фиксированной, скользящей и с последующей фиксацией. Отметим, что договором должна быть предусмотрена не только общая цена по договору, но и цена за одну единицу товарной позиции. При этом, общая цена по договору поставки – ориентировочная.

Под сроком исполнения обязательства следует понимать промежуток времени, который стороны согласовывают посредством указания его в договоре, и на протяжении которого обязанность поставщика передать товар должна быть выполнена.

Относительно отнесения срока исполнения обязательства к существенным условиям договор поставки до сих пор в доктрине остается открытым.

Проведя анализ существующих позиций относительно данного вопроса, стоит отметить мнение И.В. Таргинской, которая говорит о том, что срок исполнения обязательства выступает в качестве существенного условия договора поставки и в случае, когда сторонами не достигнуто согласие относительно него, то он определяется в соответствии с положениями статьи 314 ГК РФ². Данная позиция также подтверждается в имеющихся разъяснениях Пленума ВАС РФ в Постановлении от «22» октября 1997 года №18 (пункт 7)³.

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

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

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

Срок по договору поставки, по мнению И.В. Елисеева, также является его существенным условием, причем, как указывает автор, данный факт вытекает из положений закона, поскольку Законодатель подчеркивает важное значение срока исполнения принятых субъектами предпринимательской деятельности на себя обязательств (что не характерно для обязательств, носящих общегражданский характер), и закрепляет в статье 315 ГК РФ запрет на возможность досрочного исполнения обязательства¹.

Последователями данного мнения являются А.П. Сергеев и Ю.К. Толстой².

В доктрине существенная позиция на данный вопрос. Так, Л.И. отмечает, что «невозможность досрочного исполнения обязательства поставки без согласия на это покупателя, предусмотренная статьей 315 ГК РФ, определяется особым характером предпринимательской деятельности, а не существенным характером условия о сроке»³.

В результате проведенного анализа судебной практики, мы пришли к выводу, что пунктом 7 Постановления Пленума ВАС РФ от «22» октября 1997 года № 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением положений ГК РФ о договоре поставки» предусмотрено руководящее указание для нижестоящих судебных органов, которое заключается в следующем: в ситуации, когда момент заключения договора и момент его исполнения не тождественны, кроме того, положения договора не содержат указание на срок поставки и на тот факт, что поставка товара будет производиться частями, в случае разрешения споров судам необходимо

¹ Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации. Часть вторая (постатейный) / Под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. М., 2015. С. 266.

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

³ Шевченко Л.И. Проблемы определения существенных условий при заключении договоров в сфере топливно-энергетического комплекса // Право и экономика. 2013. № 6. С. 29 - 35.

исходить из того, что срок по договору поставки следует определять исходя из положений статьи 314 ГК РФ».

В соответствии с Постановлением Арбитражного суда Московской области, в случае, когда сторонам спорного договора поставки не удалось достигнуть согласия относительно срока поставки, которые в силу статьи 506 ГК РФ является его существенным условием, то, руководствуясь нормами статьи 432 ГК РФ, такое соглашение необходимо признать незаключенным. Суд кассационной инстанции оставил решение и постановление по делу без изменения¹.

Резюмируя вышеизложенное, отметим, что юридическая доктрина и правоприменительная практика расходятся во мнении относительно отнесения либо не отнесения срока к существенным условиям анализируемого гражданско-правового договора.

В силу положений статьи 506 ГК РФ продавец должен в «обусловленный срок или сроки производимые, или закупаемые им товары покупателю» передать товар покупателю. Представляется, что, закрепляя указанное правило, Законодатель обращает внимание на важность и значимость срока при заключении договора поставки. Кроме того, норма статьи 506 ГК РФ носит императивный характер, а значит, в случае, когда стороны не предусмотрели в договоре срок передачи товара, то такое соглашение будет признано незаключенным в силу закона.

Представляется, что рассмотренный подход к определению существенного признака срока по договору поставки обладает упрощенным характером.

Пунктом 2 статьи 314 ГК РФ говорится, что «в случаях, когда обязательство не предусматривает срок его исполнения и не содержит условий, позволяющих определить этот срок, оно должно быть исполнено в

¹ Постановление Федерального арбитражного суда Московского округа от 05 августа 2012 г. № КГ-А41/4987-12 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».

разумный срок после возникновения обязательства». Абзац второй пункта 2 статьи 314 ГК РФ устанавливает, что «обязательство, срок исполнения которого определен моментом востребования, должник обязан исполнить в семидневный срок со дня предъявления кредитором требования о его исполнении, если обязанность исполнения в другой срок не вытекает из закона, иных правовых актов, условий обязательства, обычаев делового оборота или существа обязательства».

К сожалению, действующее законодательство не содержит определения дефиниции «разумный срок». Данный недостаток вызван немедленным исполнением большей части договорных обязательств в виду действующего обычая делового оборота (обязательство, вытекающее из хранения до востребования и другие). Не вызывает сомнений тот факт, что понятие «разумный срок» - это оценочная категория, которая, как правило, носит субъективный характер. Значит, использование данной правовой категории в сфере предпринимательских отношений, в рамках которых права и обязанности сторон необходимо четко отражать в тексте договора с целью предотвращения наступления негативных последствий в виде принятия судебным органом решения, являющегося несправедливым по отношению к одной из сторон сделки.

Таким образом, опираясь на специфику предпринимательских отношений, можно сделать вывод, что договор поставки обязательно должен содержать в себе указание на срок, в течение которого поставщик обязан передать товар покупателю. Безусловно, данный вывод защищает интересы как поставщика, поскольку его основной обязанностью является передача товара, так и покупателя в виду того, что ему, как правило, важно знать, когда именно он получит товар¹.

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

Полагаем, что в случае отсутствия конкретизации срока, в течение которого поставщик обязан передать товар покупателю, это можно поспособствовать усложнению взаимоотношений между сторонами анализируемого соглашения, к созданию коллизии в рамках применения по отношению друг к другу санкций по договору в результате нарушения принятых на себя обязательств по договору и связанных с конкретизацией итогового срока передача товаров. Вместе с тем, в качестве негативного последствия необходимо отнести и «труднодоказуемость» обстоятельств вины стороны в результате наступления нарушения сроков исполнения принятых обязательств.

На основании изложенного, считаем, что, исходя из специфики предпринимательских отношений, в частности, возникающих из договора поставки, срок должен быть конкретизирован и четко определен сторонами в договоре. А значит, срок для договора поставки выступает в качестве существенного условия.

1.3 Правовой конфликт на стадии заключения договора поставки и его разрешение

Действующий ГК РФ предусматривает несколько видов договора купли-продажи, к которым, в частности, относится договор поставки, вместе с тем, содержит ряд норм, носящих специальный характер, которые учитывают специфику анализируемого соглашения, в частности, регламентирует порядок его заключения. Так, условно можно разделить процедуру заключения договора поставки на 4 этапа.

В качестве первого этапа заключения договора следует отнести изучение и проведение проверки учредительных документов противоположной стороны, а также ее представителей.

Прежде чем подписать договор поставки, потенциальному покупателю рекомендуется запросить для изучения у поставщика его свидетельство о государственной регистрации в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя, а также осуществить проверку предоставленных им учредительных документов¹.

Выполнение данных действий направлено, в первую очередь, на обеспечение безопасности стороны соглашения от наступления каких-либо отрицательных последствий, в частности, в случае, когда сторона сделки не зарегистрирована в установленном законом порядке в качестве субъекта предпринимательской деятельности, то у потерпевшей стороны по соглашению будет исключена возможность требовать от противоположной стороны компенсации вреда в результате неисполнения принятого на себя обязательства, в том числе в судебном порядке.

Такие сведения, безусловно, являются важными и значимыми в виду того, что правоприменительной практике известно огромное количество судебных споров относительно признания соглашения по поставке товаров недействительным в виду отсутствия регистрации в установленном законом порядке одной из сторон сделки, например, судебный орган указал, что «договор поставки, заключенный от имени несуществующего юридического лица, в случае, если не предоставлены сведения, опровергающие это, является недействительным»².

Кроме того, судами отмечается, что «в случае, если стороны предусматривает участие третьего лица поставочных отношениях, то он

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

² Постановление ФАС Поволжского округа от 27 ноября 2012 г. по делу № А55-2548/2012 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».

должен быть либо определен непосредственно в самом договоре, либо указан в отгрузочной разрядке, направляемой покупателем в адрес продавца, если такая возможность предусмотрена условиями договора (статья 509 ГК РФ). Полномочия третьих лиц могут подтверждаться и иными способами, не противоречащими законодательству. Так, суд удовлетворил требование о взыскании долга по оплате товара, так как полномочия лиц, получивших товар, доказаны, поскольку товар был поставлен продавцом на склад покупателя, а подписи указанных лиц на накладных после передачи товара были заверены оттиском печати покупателя»¹. В ином случае, если между сторонами возникнут разногласия, то при обращении в суд им будет отказано в удовлетворении исковых требований о взыскании задолженности по договору поставки.

Вторым этапом следует считать стадию, на которой происходит согласование условий договора поставки.

Данный этап является ядром на стадии заключения договора поставки, поскольку здесь происходит согласование существенных условий. В случае не достижения согласия относительно существенных условий, договор в силу закона будет считаться незаключенным. Действия, направленные на достижение согласия относительно всех существенных условий анализируемого соглашения – базовая предпосылка и единственная форма заключения консенсуального вида гражданско-правового договора, которым и является анализируемое в настоящей работе соглашение.

Еще раз отметим, что когда сторонами не достигнуто согласие относительно существенных условий соглашения по поставке товара, то это способствует признанию его незаключенным. Соответственно, данный вид сделки будет признан не действительным и не поспособствует появлению у сторон обязательств, которые закреплены сторонами в договоре.

¹ Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 31 января 2012 г. по делу № А38-392/2011 [Электронный ресурс] – СПС «Консультант Плюс».

Безусловно, главное существенное условие анализируемого соглашения – это его предмет. Соответственно, в договоре поставке сторонам рекомендуется максимально четко конкретизировать товар, который поставщик будет обязан передать покупателю, уточнить все его уникальные особенности, такие как, наименование, ассортимент, количество, размеры, и т.д. В случае, когда передаваемый по договору поставки товар должен отвечать требованиям ГОСТ либо ТУ РФ, то представляется, что сторонам сделки следует в разделе «предмет» в обязательном порядке отразить это.

Ранее нами было уже оговорено, что в качестве предмета договора поставки выступает исключительно движимое имущество, а значит, сторонам сделки при согласовании предмета договора поставки следует учитывать данный факт. Соответственно, предметом договора поставки не могут быть: недвижимость, ценные бумаги и валютные ценности, имущественные права, ограниченные в обороте объекты, товары, которые не являются табачными изделиями и на которых предусмотрен товарный знак, который индивидуализирует табачные изделия, вдобавок это товары, которые имитируют данные изделия¹.

Рекомендуем сторонам сделки, с целью минимизации наступления последствий, носящих отрицательный характер, в рамках согласования предмета соглашения, четко закрепить его наименование, для чего, как представляется, необходимо не только дать закрепить в договоре его название, но и прописать в соглашении все специфические его черты.

В случае, когда покупатель и поставщик не укажут в договоре наименование передаваемого по договору товара, то такая сделка будет являться незаключенной, и, соответственно, у сторон не возникнут ни права, ни обязанности. Данный вывод подтверждается правоприменительной практикой. Так, Решением Новосибирского областного суда было

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

установлено, что «в силу того, что условия о наименовании и количестве товара между сторонами не согласованы, договор поставки является незаключенным и не порождает обязательств для сторон»¹. Вместе с этим, судебные органы отмечают, что субъекты предпринимательства обладают правом указать все существенные условия анализируемого договора, касающиеся, в частности, наименования передаваемого по договору товара, его количество, закреплять в приложениях к соглашению, именуемых спецификациями, которые выступают в качестве неотъемлемой части такого договора².

Некоторые авторы справедливо отмечают, что с целью закрепления в соглашении наименования передаваемого имущества, сторонам следует предусмотреть вид такого имущества³. В случае, когда наименование передаваемого имущества будет содержать в себе исключительно родовые, в частности, одежда, инструменты и т.д., то, как представляется, у сторон в дальнейшем будет отсутствовать возможность четко установить какое именно имущество должно быть передано поставщиком и получено покупателем.

Чтобы избежать наступления негативных последствий, рекомендуем субъектам предпринимательства при конкретизации предмета сделки воспользоваться полученными от изготовителя каталогами, номенклатурой товаров, которые в настоящий момент можно обнаружить на официальном сайте производителя либо которые были ранее переданы на бумажном носителе, также можно воспользоваться различного рода документацией, которая, как правило, идет вместе с товаром (технический паспорт, инструкция по эксплуатации, гарантийная документация, сертификат

¹ Апелляционное определение новосибирского областного суда от 30 октября 2014 г. [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».

² Постановление Президиума ВАС РФ от 14 февраля 2012 г. № 12632/11 по делу № А12-19573/2010 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».

³ Рожнецов С.В., Числов А.И. Предпринимательская деятельность: понятие и сущность // Правовое поле современной экономики. 2012. № 11. С. 75.

(декларация) соответствия и т.д., документами нормативного характера, в которых закреплены основные базовые черты имущества, кроме того, правилами и требованиями, которые устанавливают относительно конкретного вида имущества. Так, полагаем, условие о предмете товара, может быть согласовано следующим образом: поставщик обязуется в предусмотренный настоящим договором срок передать покупателю в собственность, а покупатель обязуется принять и оплатить светильник складской светодиодный, модели LNB-UFO, мощностью 100 Вт, цветовой температуры 5000К, общего светового потока 7500 Лм, в количестве 10 штук.

Чтобы предотвратить наступление негативных последствий, сторонам необходимо на стадии согласования предмета договора поставки предусмотреть в соглашении также дополнительные уникальные характеристика товара. Так, если в качестве товара договором предусмотрена родовая вещь, то, представляется, что участникам сделки необходимо максимально четко закрепить черты передаваемого имущества посредством расшифровки показателей, носящих количественный характер, а именно: установить вес, число, размер т.д. Что касается имущества, которое имеет ряд индивидуально-определенных черт, то сторонам рекомендуется закрепить в тексте соглашения его состояние, указать его конкретный номер и т.д.

При любых обстоятельствах сторонам необходимо в случае передачи товара уточнить все признаки товара в передаточных документах (товарная накладная, акт приема-передачи и др.) с той целью, чтобы в рамках статьи 475 ГК РФ, в случае предъявления покупателем претензий, имелась возможность идентифицировать, что недостатки товара обнаружены именно в том самом товаре, который был передан именно этим поставщиком. Таким образом, в рассмотренной ситуации стороне необходимо будет доказать тождественность продукции, что подтверждается в правоприменительной практике. Так, Десятый арбитражный апелляционный суд в своем

постановлении указал, что «покупатель, требующий возврата денежной суммы, уплаченной за поставленный товар ненадлежащего качества, обязан доказать следующие тождественность переданного товара тому, в котором выявлены недостатки. В силу того, что истец не предоставил доказательств того, что недостатки возникли именно в отношении товара, поставленного по спорному договору и товарным накладным, в иске о взыскании денежных средств по договору поставки было отказано правомерно»¹.

Сведения, содержащие информацию о количественных характеристиках имущества, занимают весьма значимое место в рамках конкретизации предмета анализируемого договора. Данные характеристики товара, как правило, закрепляются сторонами сделки в разделе «предмет».

Количественные показатели стороны закрепляются в договоре разнообразными способами, в частности, посредством:

- использования конкретных единиц измерения;
- в денежном эквиваленте;
- порядка определения количественных показателей товара в тексте договора.

Стоит отметить, что при закреплении сторонами условий договора они должны помнить о внесенных изменений в действующее законодательство, а именно, что с «01» июня 2015 года вступило в силу новое правило, согласно которому «сторона, которая полностью или частично приняла исполнение по договору либо другим образом подтвердила его действие, не вправе требовать признания договора незаключенным, если заявление такого требования с учетом конкретных обстоятельств будет противоречить принципу добросовестности»². Иными словами, если возникнет такая

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

² Постановление Десятого арбитражного апелляционного суда от 30 ноября 2015 г. № 10АП-12400/2015 по делу № А41-33318/13 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».

ситуация, когда поставщиком было выполнено обязательство по поставке товара и покупатель его принял, но в силу некоторых обстоятельств последний не выполнил свое обязательство по оплате товара, а затем такой покупатель в рамках судебного спора о взыскании вытекающих из договора поставки задолженности и штрафной неустойки, заявил о том, что сделка не была заключена в виду отсутствия достижения согласия относительно наименования либо количественных показателей имущество, то судебные органы вправе признать такого истца в качестве недобросовестного, иными словами, пытающегося уйти от ответственности в результате нарушения обязательств по оплате переданного ему имущества.

Проведя анализ судебной практики, мы пришли к выводу, что договоры поставки, которые не содержат в себе положения относительно количественных показателей имущество, то как правило, такие сделки были признаны незаключенными. Вместе с тем, судебной практике известны случаи, когда судебные органы признавали договор заключенным только в том в случае, когда количественные показатели имущества были отражены участниками сделки в передаточных документах, в частности, в товарной накладной, товарно-транспортной накладной либо в акте приема-передачи товара, которые были составлены и подписаны сторонами во время передачи имущества.

Так, Президиум ВАС РФ в своем Постановлении отметил, что количественные показатели товара считаются согласованными участниками сделки в том случае, когда они отражены сторонами в акте приема-передачи товара, которые также имеет ссылку на договор поставки¹. Кроме того, ВС РФ в своем Определении указал, что «условие количестве товара согласовано и тогда, когда объем подлежащей поставке продукции согласовывался сторонами как в ежемесячно подписываемых дополнительных соглашениях,

¹ Постановление Президиума ВАС РФ от 31 января 2006 г. № 7876/05 по делу № А75-2400-Г/04 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».

так и по факту оплаты истцом указанного ответчиком в счете на предварительную оплату товара количестве»¹.

В рамках согласования существенных условий анализируемого договора сторонам сделки также рекомендуется в соглашении предусмотреть еще одно условие – качество товара. В случае, когда данные действия не будут выполнены поставщиком и покупателем, то покупатель рискует получить товар, который будет не соответствовать требованиям, предъявляемым к такого рода имуществу, что подтверждается выводами из правоприменительной практики. Так, ВС РФ в виду отсутствия надлежащего доказательства несоответствия товара по качеству положениям договора поставки, истцу было отказано в передаче кассационной жалобы для рассмотрения судебной коллегией по экономическим спорам ВС РФ².

В качестве еще одного условия анализируемого договора, которое, как представляется, участникам сделки рекомендуется определить в договоре – срок исполнения принятого обязательства. Здесь стоит отметить, что срок исполнения обязательства не тождественен сроку действий анализируемого соглашения.

В рамках определения периода, в течение которого поставщик должен передать товар, сторонам следует:

- установить конкретный срок, когда покупателем будет получен товар;
- закрепить этапы поставки, в случае передачи товара частями;
- по случае необходимости, предусмотреть на поставку продукции к строго конкретному времени;
- установить для поставщика право и порядок досрочно передать товар.

¹ Определение Верховного Суда РФ от 05 октября 2015 г. № 307-Э05-12004 по делу № А13-14215/2014 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».

² Определение Верховного Суда РФ от 19 октября 2015 г. № 308-Э05-12623 по делу № А32-19859/2014 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».

Период, в течение которого поставщик должен передать товар покупателю, стороны могут установить посредством указания на конкретную календарную дату либо период времени (не позднее трех календарных дней с момента согласования заявки; в пределах навигации и т.д.). В случае, когда соглашение содержит условие, что поставка имущества будет производиться на протяжении всего периода действия соглашения частями и участниками сделки не конкретизированы сроки передачи каждой партии товара, то предмет анализируемого договора поставщик обязан передавать контрагенту ежемесячно равными долями, при условии, что иное не предусмотрено договором, иными правовыми актами, существа сделки либо обычая делового оборота. Вместе с тем, участники сделки вправе закрепить в договоре не только периоды, в течение которых поставщик будет обязан передать товар, но и график поставок товара (суточный, часовой, месячный, и т.д.).

На сегодняшний день, в случае, когда участники сделки не закрепили в договоре срок, в течение которого будет производиться поставка товара, то в соответствии с положениями действующего законодательства он будет равен семи календарным дням, причем течение срока начнется с даты, когда покупателем было предъявлено контрагенту соответствующее требование, если иной срок не закреплен нормами закона, правовыми актами, не вытекает из обычаев либо существа принятого обязательства. В ситуации, когда покупатель еще не предъявил соответствующее требование контрагенту, то последний приобретает право не выполнять принятые на себя по договору обязательства по передаче имущества. Вместе с тем, в случае, когда разумный срок для предъявления указанного требования истек, у поставщика появляется возможность потребовать от контрагента принять такое имущество.

Отметим, что без согласия покупателя досрочная поставка товара по договору поставки не допускается. У покупателя есть право не принимать

товар, когда поставщик не имеет от контрагента согласия на досрочную поставку, или, когда досрочная поставка прямо запрещена договором. Однако, в случае, когда покупатель принял досрочно поставленный товар, то такой товар будет зачтен поставщику в счет следующего периода поставок.

Стоит отметить, что стороны вправе предусмотреть упрощенную процедуру выдачи покупателем согласия на досрочную поставку товара и предусмотреть его в тексте договора поставки. Но в данной ситуации необходимо помнить, что у покупателя обязана быть возможность надлежащим образом принять меры по подготовке к приемке и/или оплате такого товара. В связи с этим, представляется, что если стороны предусматривают в договоре условия относительно согласия покупателя на досрочную поставку товара, то покупателю и поставщику следует указать также в соглашении обязанность поставщика заблаговременно уведомлять контрагента о досрочной поставке продукции.

Необходимо подчеркнуть, что в случае, когда покупателем было досрочно принято передаваемое по договору имущество в отсутствие каких-либо замечаний относительно срока, ассортимента, качественных и количественных показателей, то, представляется, что у покупателя обязательство произвести оплату такого имущества наступает не позднее следующего дня после его передачи¹.

Ранее нами было отмечено, что срок поставки товара не тождественен сроку действия анализируемого соглашения, поскольку последний указанный срок является определенным участниками сделки моментом, до окончания которого действуют предусмотренные договором условия и участники сделки выполняют принятые на себя обязательства. Так, в период действия анализируемого соглашения у поставщика есть право поставить и/или допоставить имущество, а у покупателя – требовать от контрагента

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

передать такое имущество. В ситуации неопределенности относительно срока допоставки, однако договор содержит в себе положения относительно срока поставки имущества, то вытекающее из сделки обязательство по допоставке имущества вправе быть признанным прекратившим свое действие, начиная с момента, когда наступил срок поставки имущества. В рассматриваемом случае у покупателя, как стороны сделки, будет отсутствовать право требования к контрагенту произвести допоставку после того, как обязательство по поставке товара последнего должно было быть исполнено.

В ситуации, когда участники сделки не предусмотрели в соглашении положения, которое предусматривало бы прекращение обязательств покупателя и поставщика, начиная с даты, когда срок действия соглашения истек, то действие данного соглашения автоматически будет пролонгировано до даты, когда участники сделки выполнят все принятые в рамках договора на себя обязательства. Соответственно, можно говорить о том, что обязанности покупателя, заключающиеся в оплате приобретенного имущества до момента, когда срок действия соглашения истек, а также в оплате неустойки в ситуации нарушения данной стороной сделки срока оплаты, сохраняются.

В виду того, цена договора – это один из основополагающих, с точки зрения экономики, условий анализируемого договора, и, как нам представляется, является одним из существенных его условий, то рекомендуем участникам сделки закрепить ее в соглашении, чтобы предотвратить возможные негативные последствия вступления споров.

Важно знать, что в ситуации, когда участники сделки не предусмотрели в соглашении цену товара, то в силу пункта 3 статьи 424 ГК РФ она будет «определяться исходя из цены, обычно взимаемой за аналогичный товар при сравнимых обстоятельствах и при таких обстоятельствах велик риск продать товар дешевле, чем продавец рассчитывала на момент заключения договора,

или покупатель будет обязан заплатить за товар больше, чем предполагал». Подчеркнем, что и в первом, и во втором случаях имеет место риск подрыва стабильности предпринимательства.

В ходе проведенного исследования судебной практики можно сделать вывод, что одни судебные органы цену относят к существенным условиям анализируемого соглашения, а другие, наоборот. Представляется, что имеющаяся коллизия только доказывает, что участникам сделки необходимо в соглашении предусматривать особенности цены товара, а значит, данный вид условия выступает в качестве существенного для рассматриваемого вида договора, что также подтверждается судебной практикой. Так, Президиум ВАС РФ в Информационном письме, говоря о существенности условия цены в рамках договора поставки, отметил, что ее участникам сделки необходимо определять по заявлению либо покупателя, либо поставщика¹.

В результате проведенного изучения цены, как условия договора поставки, мы пришли к выводу, что рассматриваемый в настоящей работе вид договора должен включать в себя положения, касающиеся не только размера стоимости товара, но и порядок изменения цены как в сторону уменьшения, так и в сторону увеличения в пределах действия сделки.

Безусловно, участники сделки обладают таким правом, как внести корректировки в цену в договор поставки в пределах всего срока действия соглашения путем составления и подписания дополнительного соглашения к договору. Вместе с тем, возможно предусмотреть в договоре поставки такие способы изменения цены передаваемого имущества, как посредством одностороннего волеизъявления поставщика либо в результате наступления определенных условий, которые сторонами закреплены в соглашении. В случае, когда участники сделки не предусмотрели в договоре положения, касающиеся порядка, способам изменения цены передаваемого по договору

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

имущества, то при обращении истца в суд с иском о взыскании штрафа за поставку товара по цене, которая участниками сделки не была закреплена в положениях договора, ему будет отказано в удовлетворении заявленных требований.

После того, как участники сделают придут к соглашению относительно всех, как существенных, так и несущественных условий анализируемого договора, они вправе закрепить все свои устные договоренности на бумажном носителе.

Далее наступает третья стадия заключения договора – соблюдение предусмотренных законом требований относительно формы сделки.

Согласно действующему законодательству анализируемое соглашение должно быть облечено в простую письменную форму. Однако, возникает вопрос: что подразумевается под соблюдением письменной формы анализируемого договора.

В результате становления современных технологий по передаче данных большинство субъектов предпринимательства, безусловно, используют предоставленные новые возможности. Например, подписание договора производится не только посредством составления и подписания соглашения на бумажном носителе, но и стороны обмениваются подписанными экземплярами с помощью современных систем связи (телефон, факс, электронная почта и др.), которые позволяют четко установить: получил ли контрагент документы или нет.

Отметим, что судебные органы довольно положительно отзываются к подписанию договора поставки посредством новых технологий. Кроме того, суды в случае наступления каких-либо спорных ситуаций суды признают в качестве юридического факта действия сторон, направленные на обмен копиями экземпляров договора, которые были подписаны посредством факсимиле и скреплены печатями с обеих сторон, и такие соглашения

порождают за собой наличие прав и обязанностей, вытекающих из такого соглашения.

Так, АС ЗСО в своем постановлении отметил, что договор поставки технической продукции был заключен с помощью факсимильной связи в виду наличия на то соглашения участников сделки, поскольку при заключении рассматриваемого в судебном порядке соглашения участниками в соглашении было закреплено, что с целью ускорения процесса согласования всех условий сделки, стороны допускают обмен документов по факсу и признает такой обмен юридически значимым до получения оригиналов таких документов.

Подчеркнем, что в качестве критерия наличия между участниками сделки обязательств, вытекающих из договора поставки, свидетельствует частичная оплата полученного покупателем имущества.

Согласно гражданскому законодательству, «договор считается заключенным, если между сторонами достигнуто соглашение по всем его существенным условиям» (пункт 1 статьи 432 ГК РФ), которые ранее были нами отмечены. Исходя из практики, отметим, что при согласовании условий договора поставки, у покупателя и поставщика могут возникнуть разногласия, которые, как правило, оформляются в виде протокола, подписываемого обеими сторонами. В случае, когда сторонам не удалось по каким-либо основаниям достичь согласия по спорным пунктам, то договор будет признан незаключенным. Данный вывод основан на постановлении ФАС Волго-Вятского округа, где установлено, что «организация-продавец подписала протокол разногласий, а покупатель документ не подписал. В установленном порядке возникшие разногласия по договору урегулированы так и не были. В результате договор признан незаключенным ввиду несогласования сторонами существенных условий, и покупатель получил

отказ в удовлетворении требования о взыскании неустойки на основании положений этого договора»¹.

Отсутствие согласования протокола разногласий в предусмотренном порядке, может повлечь определенные правовые последствия. Поскольку конструкцией договора поставки предусмотрена существенность также и тех условий, которые отражены в протоколе разногласий, то отсутствие согласования покупателем и поставщиком любого из предусмотренных протоколом положений, выступает в качестве основания для того, чтобы признать договор поставки незаключенным.

Для сторон очень важно знать, что протокол разногласий обязательно необходимо подписывать вместе с договором поставки, кроме того, как правило, в договоре устанавливается отметка о том, что договор поставки действует с протоколом разногласий. Указанная отметка, обычно, ставится на последней странице договора в разделе «реквизиты сторон» перед подписью той стороны, которая предоставила данный протокол.

На практике имеют место случаи, когда условия договора согласовываются не посредством составления протокола разногласий, а путем подписания дополнительных соглашений и/или приложений к договору поставки. Считаем, что это не совсем верно, поскольку приложения к договору поставки являются неотъемлемой его частью и не предполагают разногласий, а соглашения подписываются уже к заключенному договору поставки².

Кроме взаимобмена договорами, письмами и иными документами, действующее законодательство предусматривает для лица, получившего оферту, возможность также выполнять в срок, которые предусмотрен для ее акцепта, условия договора, предусмотренные офертой. Данные действия

¹ Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 07 июня 2008 г. № А11-3081/2007-К1-5/178 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».

² Деменкова Д.А. Протокол разногласий при заключении договора // Экономика. Предпринимательство. Окружающая среда. 2015. № 61. С. 44.

сторон свидетельствуют о заключении сторонами соглашения путем совершения конклюдентных действий, что также распространяется на отношения, вытекающие из договора поставки.

Данный вывод подтверждается судебной практикой. Так, ФАС Восточно-Сибирского округа рассматривал дело, в котором договор поставки сторонами составлен не был, вместо чего покупатель (истец) в адрес поставщика (ответчика) отправил заявку на поставку кирпича, а поставщик выставил счет, на основании которого покупатель произвел оплату. В момент поставки товара покупателем было обнаружено, что переданный товар был в меньшем количестве, чем он указывал в заявке, что и послужило основанием для обращения в суд. Истец основывал свою позицию на основании предоставленных документов: счета-фактура, платежное поручение об оплате товара, товарная накладная, акт об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей.

Проведя анализ предоставленных документов, суд пришел к выводу, что «несмотря на отсутствие договора в письменной форме, договор поставки является заключенным, так как поставка была произведена по количеству и в ассортименте согласно взаимной договоренности»¹.

На протяжении последних годов в результате довольно-таки большого количества заключенных сделок по поставке товара и безграмотного отношения к их заключению, обычный договор поставки превратился в разряд беспредметных соглашений. Кроме того, увеличилось количество документов, являющихся его неотъемлемой частью, а именно: заказ, спецификация, товарная накладная и иная документация. В связи этим, многие ученые и судьи весьма неоднозначно относятся к такой рамочной конструкции анализируемого договора.

¹ Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 29 мая 2007 г. № А19-24825/06-14-46-Ф02-3092/07 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».

Далее проведем исследование некоторых нюансов, вытекающих из сказанного.

Анализ правоприменительной практики показал, что в случае, когда поставщик передает контрагенту счет на оплату товара, а последний в последний на основании выставленного счета перечисляет денежные средства поставщику, то такие действия покупателя признаются в качестве доказательственного факта заключения участниками такой сделки договора купли-продажи на тех условиях, которые были закреплены в таком счете¹.

Что же касается заказов (заявок) на поставку товара, которые направляются покупателем поставщику, то суды их расценивают как разовые сделки купли-продажи только при условии, что была произведена поставка товара другой марки, а также в другом количестве, чем предусмотрено заказом (заявкой), а товарная накладная и квитанция в приеме груза не дают в полной мере определить связь между поставкой товара по договору и фактически направленным заказом (заявкой)².

Что касается товарных накладных, то суды не обладают единой точкой зрения относительно их приобщения к договору поставки. Например, в рамках одного судебного дела договор, заключенный поставщиком и покупателем, предусматривал, что товарные накладные, признаваемые сторонами неотъемлемой частью договора поставки, в обязательном порядке должны содержать в себе указание на наименование, количество, цену и ассортимента стройматериалов. Суд признал такой договор поставки заключенным, поскольку в данной ситуации «накладные в соответствии с условиями договора содержат наименование товара, ассортимент, количество и цену»³. Однако, на практике есть и иная точка зрения. Так, ВАС РФ в своем

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

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

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

определении в подобной ситуации пришел к иному выводу, а именно: «договор поставки надлежащим образом заключен не был, так как представленное платежное поручение о частичной оплате товара, поставленного по накладной, не может считаться доказательством исполнения обязательств по спорному договору. При таких обстоятельствах продавцу было отказано во взыскании с покупателя долга по договору поставки»¹.

Относительно спецификаций к анализируемому договору, судебные органы относятся положительно. Например, ФАС СЗО в своем постановлении отметил, что в виду того, что спецификация, являющаяся неотъемлемой частью договора поставки, содержит в себе порядок установления ассортимента, срока и количественных показателей передаваемого имущества, то такое имущество, которое было передано в силу подписанной с двух сторон такой спецификации будет являться поставкой в рамках соглашения². Данное мнение сходится также с позицией ВС РФ, который в определении от «05» октября 2015 года подчеркнул, что согласование в спецификациях, являющихся неотъемлемой частью договора, количественных показателей партий лома, а также их объема, соответствует требованиям гражданского законодательства³.

Однако, относительно счет-фактур, у правоприменителей отсутствует единая позиция. Можно выделить три основные позиции по данной проблеме.

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

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

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

Первая группа судов относит к разовым сделкам купли-продажи договоры поставки, в которых количество товара указывается сторонами в счетах-фактурах и расходных накладных¹.

В соответствии с другой точкой зрения, суды полагают, что «если оферта со всеми существенными условиями договора поставки товаров покупателем принята к исполнению путем приемки товаров по количеству, ассортименту и цене согласно счету-фактуре поставщика, то письменную форму договора поставки следует считать соблюденной»².

Третья позиция сводится к тому, что «договор поставки хоть и не освобождает покупателя от оплаты фактически полученной продукции по товарным накладным и счетам-фактурам, но в силу статьи 432 ГК РФ не может считаться заключенным, так как он в нарушение статей 455, 506 ГК РФ не содержит существенного условия – не позволяет определить срок или сроки поставки производимых или закупаемых поставщиком товаров для покупателя»³.

Следовательно, при соблюдении требований относительно формы договора поставки, сторонам необходимо избегать максимального ее упрощения и не вести свою деятельность в рамках «рамочного» договора поставки, а стоит принимать меры по соблюдению требований действующего законодательства в целях достижения своей защиты при нарушении контрагентом условий договора, а также минимизации негативных последствий.

Последним четвертым этапом заключения договора является подписание его сторонами.

¹ Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 15 мая 2007 года № Ф04-2701/2007 (33883-А03-21) [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».

² Постановление ФАС Дальневосточного округа от 06 марта 2007 г. [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».

³ Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 14 июня 2007 г. № Ф04-3729/2007(35086-А45-17) [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».

Соответственно, как только поставщик и покупатель изучат и проведут проверку учредительных документов контрагента и его представителей, согласуют все условия договора поставки, выполняют требования относительно формы договора поставки, они вправе перейти к одному из важных с формальной точки зрения этапу – подписанию соглашения. Большинство юристов относят подписание договора к обычной формальности, однако, исходя из практики, подчеркнем, что этот этап должен быть проведен особенно корректно и основательно.

В ситуации, когда стороны подписывают соглашение реально, то есть, не прибегая к помощи электронной цифровой подписи, то поставщику и покупателю необходимо знать, что подпись должна быть проставлена ими собственноручно либо надлежащим образом уполномоченным на то лицом. Исходя из анализа судебной практики, отметим, что если «истцом не представлено доказательств подписания договора поставки надлежащим лицом, то в удовлетворении исковых требований о взыскании задолженности по договору поставки будет отказано правомерно»¹. Однако, в случае, когда установлено, что «подписи ставились надлежащим лицом, то требования удовлетворяются, поскольку из договора усматривается, что он был подписан ответчиком собственноручно, и, подписывая договор, ответчик был согласен с его условиями»².

Довольно-таки интересная и сложная ситуация возникает, когда участники сделки в положениях соглашения закрепили тот факт, что они уполномочены подписывать документы с помощью ЭЦП (электронная цифровая подпись) либо факсимиле.

Пунктом 2 статьи 160 ГК РФ предусмотрено, что «стороны вправе договориться, что они признают юридическую силу за документами,

¹ Апелляционное определение Новосибирского областного суда от 19 ноября 2013 г. по делу № 33-9141/2013 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».

² Апелляционное определение Московского городского суда от 26 октября 2015 г. по делу № 33-36322/2015 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».

подписываемыми аналогом собственноручной подписи (далее – АСП). Действующий ГК РФ признает, что в качестве АСП могут выступать факсимиле и ЭЦП. Вместе с тем, перечень возможных АСП Законодателем не определен, а значит, участники сделки вправе посредством закрепления в договоре утвердить необходимый им способ и порядок подписания документов, в том числе самого договора, посредством АСП.

Отметим, что в положениях анализируемого договора должно быть прямо закреплено наличие юридической силы документов, которые будут подписаны АСП участниками сделки, что подтверждается правоприменительной практикой. Так, ВАС РФ в своем определении отметил, что в случае, когда судебным органом не было установлено, что участники сделки заключили какие-либо соглашения письменного характера об использовании в рамках совершения сделок, включая оформление товарных накладных, факсимиле, то такое соглашение будет рассматриваться в качестве незаключенного в виду того, что положениями соглашения не предусмотрена оговорка о возможности применения АСП сторонами сделки¹.

В случае, когда участник сделки придут к соглашению подписывать документы с помощью АСП, то большинство специалистов рекомендует как входящие сообщения, так и исходящие, включая сам анализируемый договор, электронную переписку, сохранять на серверах почтовых служб². Действия, направленные на сохранение всей переписки на серверах почтовых служб, обезопасят сторону в случае возникновения спора, а также будут являться доказательством того, что переданный поставщиком договор поставки (оферта) и полученный им акцепт соглашения от контрагента исходили действительно от контрагента такой электронной сделки. Согласно

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

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

действующему законодательству договор и иная необходимая документация могут содержать в себе факсимиле и при последующей печати таких документов на бумажном носителе, на нем будет отображаться копия собственноручной подписи. В некоторых случаях налоговые органы, банки и др. запрашивают только простую копию документа, а значит, «необязательно обращать их внимание на то, что договор заключен в электронной форме и подписан аналогом собственноручной подписи»¹.

Отметим, что договор поставки, по общему правилу, не требует соблюдения нотариальной формы, а, значит, подписание такого соглашения выступает в качестве заключительной стадии заключения договора поставки, по окончании которой поставщик и покупатель вправе перейти к его исполнению. Вместе с тем поставщик и покупатель вправе договором установить обязательную нотариальную форму удостоверения договора, однако данное решение никаких дополнительных гарантий для сторон не имеет. В такой ситуации, при несоблюдении нотариальной формы сделки последствием будет выступать признание ее уже недействительной (ничтожной).

Кроме того, сторонам необходимо помнить, что «сторона, которая полностью или частично приняла исполнение по договору либо другим образом подтвердила его действие, не вправе требовать признания договора незаключенным, если заявление такого требования с учетом конкретных обстоятельств будет противоречить принципу добросовестности» (статья 432 ГК РФ).

Независимо от того, что договор поставки является весьма распространенным гражданско-правовым договором в предпринимательской

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

деятельности, количество ошибок, допускаемых сторонами при его составлении и/или исполнении, достаточно высок.

В правоприменительной практике огромное количество примеров, которые подтверждают актуальность данного исследования. Процедура заключения договора поставки состоит из нескольких взаимосвязанных между собой действий, где при невыполнении хотя бы одного из них приведет к тому, что договор поставки будет признан незаключенным.

ГЛАВА 2 ДИСКУССИЯ МЕЖДУ ПОСТАВЩИКОМ И ПОКУПАТЕЛЕМ В СВЯЗИ С ОТСУТСТВИЕМ СОГЛАСОВАННОГО ПОНИМАНИЯ «НАДЛЕЖАЩЕЕ ИСПОЛНЕНИЕ» ДОГОВОРА ПОСТАВКИ

2.1 Ненадлежащее исполнение обязательств по договору поставки как наиболее частая причина обращения сторонами договора за защитой своих прав

На практике достаточно много примеров, когда стороны нарушают условия договора поставки, в связи с чем, считаем, необходимым определить специфику гражданско-правовой ответственности за нарушения подобного рода гражданско-правовых соглашений, а также ее реализацию в правоприменительной практике.

Рассмотрим одну из проблем, возникающую на практике, как восполнение недопоставки товара. Суть спора со стоит в том, какая мера ответственности должна быть применена в случае недопоставки предварительно оплаченного товара.

В связи с тем, что ввиду отсутствия соответствующего правового регулирования, направленного на разрешение споров, которые связаны с договором поставки, судам следует применять нормы гражданского законодательства, регулирующие договор купли-продажи, а, значит, в такой ситуации необходимо руководствоваться пунктом 4 статьи 487 ГК РФ. Согласно названной норме, когда поставщик не исполняет свою обязанность по передаче предварительно оплаченного товара и иное не предусмотрено заключенным между сторонами соглашением, на сумму предварительной оплаты подлежат уплате проценты в соответствии со статьей 395 ГК РФ. Отметим, что Президиум ВАС РФ указал, что «вывод суда о применении при разрешении этого спора только статьи 511 ГК РФ (восполнение недопоставки товаров) является ошибочным, поскольку из содержания и смысла статей 487

и 511 ГК РФ не следует, что указанные нормы носят взаимоисключающий характер»¹.

Согласно ГК РФ, только в рамках срока действия договора поставки поставщик вправе произвести исполнение недопоставки товара. Следовательно, если действие соглашения прекращено на основании истечения срока его действия, то покупатель не вправе принудить поставщика исполнить обязанность в натуре.

Относительно условия договора, касающегося уплаты пени за недопоставку товара, которая должна уплачиваться вплоть до момента передачи товара, отметим следующее. Под неустойкой (пеней, штрафом) понимается один из способов обеспечения обязательства. Следовательно, невозможно обеспечить неустойкой несуществующее обязательство. Так как по окончании срока действия договора поставки у поставщика не было уже обязанности по допоставке товара, то уплата неустойки за неисполнение этого обязательства противоречит действующему законодательству.

Стоит отметить, что в некоторых ситуациях поставщик может быть освобожден от ответственности, например, при проведении демонтажа предмета договора поставки. Проведение демонтажа при отсутствии согласия поставщика означает нарушение соглашения, но не выступает в качестве основания для освобождения поставщика от ответственности по договору поставки.

Например, покупателем было предъявлено поставщик требование возвратить уплаченную денежную сумму ввиду того, что поставленное оборудование было ненадлежащего качества.

Противоположная сторона, отрицая обоснованность позиции истца, отмечала, что покупатель, нарушив условия договора поставки, в отсутствие уполномоченного представителя поставщика произвел демонтаж

¹ Постановление Президиума ВАС РФ от 08 ноября 2005 г. № 8233/05 по делу № А40-35329/04-45-327 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».

поставляемого оборудования, а значит, ответственность ответчика в рамках гарантийных обязательств отсутствует.

Суд указал, что «ГК РФ не предусматривают право сторон устанавливать иные основания (в указанном случае – демонтаж оборудования в отсутствие уполномоченного представителя поставщика) для освобождения поставщика товара от ответственности за недостатки, обнаруженные покупателем в период гарантийного срока. Демонтаж оборудования без участия представителя поставщика является нарушением договора поставки и влечет возложение обязанностей на доказывание возникновения недостатков на покупателя.

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

Кроме того, суд учел, что покупатель препятствовал в проведении экспертных мероприятий относительно проверки качества товара»¹.

В силу пункта 1 статьи 510 ГК РФ поставщик осуществляет доставку товара путем ее отгрузки транспортом, который должен быть предусмотрен в договоре поставки, а также на указанных в соглашении условиях.

Проведя анализ правоприменительной практики, мы пришли к выводу, что под недоставкой товара следует понимать те ситуации, когда:

1) поставщиком не был поставлен предусмотренный договором поставки товар в количестве и в сроки, установленные соглашением;

¹ Постановление ФАС Поволжского округа от 09 марта 2010 г. по делу № А49-6522/2009 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».

2) между фактически поставленным количеством товара и количеством, предусмотренным в передаточных документах, имеются коллизии.

Подчеркнем, что отношения по доставке товара регламентируются положениями гражданского законодательства, регулирующими договор поставки, если же сторонами не было заключено специального соглашения транспортной экспедиции. Справедливо отмечает Н.В. Соловьев, что «положения о договоре поставки не предусматривают право покупателя требовать уменьшения стоимости доставки в случае недопоставки товара»¹.

Помимо этого, из вопроса следует, что цена доставки товара выступает в качестве постоянной величины, иными словами, не имеет зависимости от объема поставляемого товара. Согласно пункта 1 статьи 511 ГК РФ «поставщик, допустивший недопоставку товаров в отдельном периоде, обязан восполнить недопоставленное количество товаров в следующем периоде (периодах) в пределах срока действия договора поставки, если иное не предусмотрено договором».

Кроме обязанности передать товар покупателю, у поставщика есть ряд других обязательств. Так, в силу пункта 2 статьи 456 ГК РФ поставщика одновременно с передачей товара обязан передать покупателю относящуюся к товару документацию, в частности, технический паспорт, сертификат качества, инструкцию по эксплуатации, и прочее. Если же поставщиком обязанность по передаче перечисленных документов не выполнена, то в силу закона он будет признан лицом, который ненадлежащим образом исполнил обязанности по договору.

В виду того, что гражданское законодательство не содержит перечня документов, которые поставщику необходимо передать вместе с товаров, появляются коллизии о том, какая именно документация должна быть

¹ Иванов Н.В. Ответственность за нарушение обязательств по договору поставки в гражданском праве // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6. С. 19.

получена покупателем. Правоприменительная практика сводится к тому, что «вместе с товаром нужно передавать только те документы, без которых его использование невозможно»¹.

Регулирование порядка проведения восполнения недопоставки товара является важным в рамках отношений, возникших из договора поставки. В силу статьи 511 ГК РФ «поставщик, который допустил недопоставку в отдельном периоде, обязан восполнить недопоставленное количество товаров в следующем периоде (периодах) в пределах срока действия договора, если иное не будет предусмотрено договором».

В случае, когда покупатель имеет заинтересовать в том, чтобы контрагентом при любых обстоятельствах товар был ему поставлен, то рекомендуем закрепить в договоре поставки условие, в соответствии с которым поставщик будет обязан восполнить недопоставленное количество товара и по истечении срока действия договора. Такое положение, подчеркнем, не распространяет свое действие на обязанность покупателя по оплате товара.

Также на основании статьи 481 ГК РФ поставщик обязан передать покупателю товар в таре и упаковке. Исключением из настоящего правила следует считать товар, который, исходя из своего характера, не имеет тары или упаковки. Кроме того, как правило, от затаривания и/или упаковки освобождаются товары, которые передаются поставщиком в контейнерах.

Далее рассмотрим некоторые особенности обязанности поставщика по поставке товара в ассортименте, определенном договором, с соблюдением требований к качеству и комплектности товаров, которые отличаются от общих положений, регулирующих договор купли-продажи.

Так, специальные нормы, которые касаются ассортимента поставляемого товара, регламентируют лишь те отношения сторон, которые

¹ Постановление ФАС Дальневосточного округа от 27 февраля 2010 г. № Ф03-720/2010 по делу № А51-10279/2009 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».

возникают при поставке товара отдельными партиями на протяжении всего срока действия договора поставки в случае недопоставки товара отдельной позиции ассортимента в каком-либо отдельном периоде поставки. В такого рода случаях поставка товара одного и того же наименования в большем количестве, чем указано в договоре, не может быть засчитана в счет покрытия недопоставки товара другого наименования, которое входит в тот же ассортимент, и, соответственно, подлежит исполнению продавцом, при условии, что такая поставка товара произведена без письменного предварительного согласия на то покупателя. Верно отмечает О.В. Гусельникова, что «ассортимент товара, недопоставка которого подлежит исполнению, определяется по соглашению сторон, а при отсутствии такового – в ассортименте, который предусмотрен для того периода, в котором допущена недопоставка»¹. Об этом также говорится в статье 512 ГК РФ.

Статьей 518 ГК РФ предусмотрены последствия поставки товара ненадлежащего качества. Отличительной чертой данных последствий относительно общих правил о купле-продаже сводится к тому, что требования, которые основываются на поставке недоброкачественного товара, вправе предъявить поставщику как сам покупатель, так и получатель, иными словами, лицо, которое фактически получило товар и было уполномочено на то покупателем. Указанное содержится в статье 475 ГК РФ, за исключением ситуации, когда поставщик, который получил уведомление от покупателя относительно недостатков поставленного товара, без заминок произвел замену такого товара на продукцию соответствующего договору качества.

Подчеркнем, что в пункте 2 статьи 518 ГК РФ отражена ситуация, когда за поставщиком закреплена обязанность произвести замену товара по

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

требованию покупателя вне зависимости от недостатков, при условии, что такой товар был возвращен конечным потребителем. Такое требование покупателя поставщик должен выполнить в натуре в разумный срок. Кроме того, поставщик, который произвел замену товара, не освобождается от возмещения убытков, которые понес покупатель.

Вместе с тем, покупатель должен произвести возврат поставщику многооборотной тары и средств пакетирования (пункт 1 статьи 517 ГК РФ). Указанная норма является диспозитивной. В связи с чем в зависимости от местонахождения покупателя, например, район Крайнего Севера, договор поставки может содержать в себе условие, что такая тара не подлежит возврату. Порядок, а также сроки возврата тары предусматриваются законом, иными правовыми актами или договором.

Что касается иной тары и упаковки, то они подлежат возврату покупателем, если сказано установленное соглашение сторон.

В случае, когда поставщик произвел поставку товара ненадлежащего качества, то есть с недостатками, которые не могут быть устранены в приемлемый для покупателя срок, при этом имело место быть неоднократность нарушения сроков поставки товара, то указанные факты выступают в качестве существенных нарушений договора поставки со стороны продавца, в связи с чем, это влечет за собой возможность одностороннего отказа от исполнения договора поставки. Абзацем 4 пункта 2 статьи 450 ГК РФ предусмотрено, что под существенным нарушением договора одной из сторон следует понимать такое нарушение, которое «влечет для другой стороны такой ущерб, что она в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать при заключении договора».

Прежде всего, для анализируемого вида соглашения характерно то, что участники такой сделки – это профессиональные предприниматели, а значит, стороны соглашения обладают правом самостоятельно устанавливать те условия сделки, согласно которым будет предусмотрена возможность

одностороннего отказа либо изменения условий заключенного соглашения. Вместе с тем, весьма часто участники сделки заключают договоры поставки товаров на довольно-таки длительные периоды времени, и, как следствие, между такими сторонами зарождаются такие отношения, отказ от которых либо их изменение влечет за собой значительные убытки для каждой из сторон¹.

В силу пункта 1 статьи 523 ГК РФ «односторонний отказ от исполнения договора поставки (полностью или частично) или одностороннее его изменение допускаются в случае существенного нарушения договора одной из сторон». Вместе с тем предусматривается отсылка на абзац 4 пункта 2 статьи 450 ГК РФ, где под существенным нарушением договора одной из сторон понимается последствие для противоположной стороны такой «ущерб, что она в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать при заключении договора».

Одновременно с указанными пунктами 2 и 3 статьи 523 ГК РФ предусмотрены ситуации, когда нарушение договора считается существенным. Так, для поставщика к таким случаям следует относить поставку товара ненадлежащего качества с недостатками, которые не могут быть устранены в приемлемый для покупателя срок, нарушение более одного раза срока поставки товара. Для покупателя иные ситуации, например, нарушение более одного раза срока оплаты товара или невыборка товара более одного раза.

Попытаемся ответить на вопрос, а вправе ли поставщик и покупатель отказать в одностороннем порядке от исполнения договора поставки при наличии иных существенных нарушений?

Некоторые авторы предполагают, что анализируемая норма предусматривает закрытый перечень видов нарушений, признаваемыми

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

существенными. В частности, А.М. Гаврилова утверждает, что «в иной ситуации не появилась бы потребность их закрепления в пунктах 2 и 3 статьи 523 ГК РФ»¹.

Такая позиция находит свое отражение также в некоторых судебных решениях арбитражных судов². Однако, считаем, что такой вывод не совсем верен, ввиду того, что пункт 1 статьи 523 отправляет к абзацу 4 пункта 2 статьи 450 ГК РФ, содержащей определение понятия «существенное нарушение», которое намного шире ситуаций, предусмотренных пунктом 1 статьи 523 ГК РФ.

Также авторы, в частности, С.А. Соменков полагают, что «любое существенное нарушение договора выступает в качестве основания для одностороннего отказа от исполнения договора поставки, а пункты 2 и 3 статьи 523 ГК РФ устанавливают лишь примерный перечень нарушений»³.

Таким образом, выходит, что под существенными нарушениями могут быть приняты любые иные ситуации, которые не закреплены в пунктах 2 и 3 статьи 523 ГК РФ, но подпадают под характеристики, предусмотренные абзацем 4 пункта 2 статьи 450 ГК РФ.

ФАС Московского округа в постановлении было отмечено: «В соответствии с пунктом 1 статьи 523 ГК РФ односторонний отказ от исполнения договора поставки (полностью или частично) или одностороннее его изменение допускаются в случае существенного нарушения договора одной из сторон (абзац 4 пункта 2 статьи 450 ГК РФ). Данная норма права носит отсылочный характер, а, значит перечень случаев существенного

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

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

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

нарушения договора поставки его сторонами, данный в пунктах 2 и 3 статьи 523 ГК РФ, не является исчерпывающим»¹.

К сожалению, не можем согласиться с авторами, которые, ссылаясь на принцип свободы договора, полагают следующее: в виду того, что ГК РФ предусматривает для сторон возможность самостоятельно определять, какие из условий договора они рассматривают в качестве существенных в силу пункта 1 статьи 432 ГК РФ), то при нарушении этих условий соглашения образуется право на односторонний отказ от исполнения сделки. Наше несогласие выражается в том, что не всякое нарушение существенного условия договора подпадает под черты, предусмотренные абзацем 4 пункта 2 статьи 450 ГК РФ. А, значит, когда подобное нарушение не соответствует абзацу 4 пункта 2 статьи 450 ГК РФ, то и использование пункта 1 статьи 523 ГК РФ не представляется возможным.

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

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

² Постановление Пленума ВАС РФ от 22 октября 1997 г. № 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением Положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки» // Вестник ВАС РФ. 1998. № 3.

Согласимся с позицией Е.В. Оболонковой, по мнению которой суть вышеуказанного постановления заключается в следующем: «хотя в статье 523 ГК РФ и приведен перечень существенных нарушений договора поставки, это не лишает стороны договора возможности ссылаться на существенность нарушения и в других случаях, если такое нарушение соответствует признакам, установленным законом»¹.

Верно подчеркнула Н.И. Клейн, что «при наличии в ГК РФ ряда норм, предоставляющих каждой из сторон право – вследствие того или иного нарушения договора – односторонне отказаться от его исполнения, можно полагать, что перечень существенных нарушений, упомянутых в статье 523 ГК РФ и предоставляющих право на односторонний отказ, не является исчерпывающим»¹.

В частности, положения статьи 523 ГК РФ не исключают возможности применения к анализируемому в настоящей работе договору общих положений, регулирующих договор купли-продажи, например, в случае существенного нарушения требования относительно качества товара, о выявлении неустранимых недостатков или недостатков, которые не могут быть устранены без несоразмерных расходов или затрат времени, или выявляются более одного раза, либо проявляются вновь после их устранения, и других подобных недостатков (пункт 2 статьи 475 ГК РФ) покупатель обладает правом отказа от исполнения такого соглашения; в случае передачи товара в количестве меньшем, чем предусмотрено в договоре (статья 466 ГК РФ); в случае нарушения ассортимента товара (статья 468 ГК РФ); в случае нарушения комплектности товара (статья 480 ГК РФ) и т.д.

Таким образом, установленные в статье 523 ГК РФ случаи существенных нарушений относительно договора поставки, не исключает возможности применения к указанным нарушениям мер, установленных

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

абзацем 4 пункта 2 статьи 450 ГК РФ. Однако, остается вопрос: с какой целью необходимо было включать в статью 523 ГК РФ анализируемые положения? Представляется, что ответ на данный вопрос предусмотрен пунктами 2 и 3 вышеуказанной статьи, которые предусматривают, что нарушения «предполагаются» существенными. Данное положение означает, что в ситуации, когда по общему правилу существенный характер нарушения сделки доказывается потерпевшей стороной соглашения, то в пределах статьи 523 ГК РФ тот факт, что отсутствует существенное нарушение договора, должен доказать нарушитель договора.

По мнению А.Г. Карапетова: «трудно сказать, закладывал ли Законодатель такой смысл в данные нормы. Но очевидно, что такое их толкование, видимо, самое безвредное»¹.

Следовательно, список существенных нарушений, предусмотренный пунктами 2 и 3 статьи 523 ГК РФ, нельзя считать закрытым в виду того, что законом невозможно предусмотреть абсолютно все возможные варианты нарушения договора; возможность использования права одностороннего отказа от исполнения договора поставки предполагается только при существенном нарушении сделки, которое отвечает характеристика, предусмотренным абзацем 4 пункта 2 статьи 450 ГК РФ.

Проведя анализ правоприменительной практики, мы пришли к выводу, что несмотря на императивный характер положений, содержащихся в пункте 1 статьи 523 ГК РФ, довольно-таки широко распространилось наделение поставщика и/или покупателя правом одностороннего отказа от исполнения сделки вне зависимости от того: имел ли место факт нарушения каких-либо условий соглашения, иными словами безусловным правом в любое время отказаться от исполнения договора. Например, аналогично предусмотрено статьей 782 ГК РФ для договоров возмездного оказания услуг при условии

¹ Клейн Н.И. Организация договорно-хозяйственных связей. М., 2013. С. 9.

оплаты исполнителю фактически понесенных им расходов и соответственно полного возмещения заказчику убытков. Такая позиция обосновывается наличием ссылки на принцип свободы договора, а именно: на статью 421 ГК РФ во взаимосвязи со статьей 310 ГК РФ и пунктом 3 статьи 450 ГК РФ).

Рассмотрим на примере.

В соглашении, заключенном нидерландской компанией «Hermes International С.V.» (далее – компания) и российским ОАО «Пивоваренная компания «Балтика» (далее – ОАО) было указано, что стороны вправе досрочно расторгнуть договор по требованию любой из сторон сделки в одностороннем порядке. Данное право должно быть выражено на бумажном носителе в виде письменного уведомления, которое должно содержать подпись уполномоченного на то лица. Так, указанной возможностью воспользовалось ОАО. Такое общество выразило отказ от исполнения договора в одностороннем порядке, при этом, как позднее было установлено судом, нидерландская компания не допустила каких-либо существенных условий договора.

У первой и апелляционной инстанций не возникло сомнений относительно правомерности таких условий. Что касается кассационной инстанции, то она отменила решение первой и постановление апелляционной инстанций в виду того, что «односторонний отказ от исполнения договора поставки допускается в случае существенного нарушения его условий одной из сторон; условие договора, предусматривающее возможность одностороннего отказа от его исполнения безотносительно к каким-либо нарушениям условий этого договора другой стороной, является недействительным, и признала условие об одностороннем отказе ОАО от его исполнения недействительным»².

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

² Постановление ФАС Северо-Западного округа от 17 апреля 2008 г. по делу № А56-32099/2006 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».

Невозможно не согласиться с позицией вышестоящих судов относительно недействительности условия соглашения, которое предусматривает возможность отказа от исполнения договора безотносительно к каким-либо нарушениям. Полагаем, такое условие сделки, которое предусматривает возможность одностороннего отказа от исполнения при наличии существенного нарушения условий договора по поставке товара, в полной мере возможно.

Положения пункта 2 статьи 450 ГК РФ, отсылающие к пункту 1 статьи 523 ГК РФ, говорят о том, что по волеизъявлению покупателя или поставщика соглашение может быть изменено или расторгнуто на основании решения судебного органа только наличии следующих условий: в случае существенного нарушения договора поставки противоположной стороной, а также в иных случаях, установленных ГК РФ, другими законами или договором.

Как утверждает М.А. Егорова, «ссылка на пункт 2 статьи 450 ГК РФ говорит о том, что к регулированию вопросов, связанных с изменением или расторжением договора поставки, следует применять не процедуру одностороннего отказа от исполнения договора, которая является неюрисдикционной, а юрисдикционный механизм изменения или расторжения договора при существенном нарушении его условий»¹. Данная позиция, полагаем, была бы справедливой и убедительной, если бы не наличие одного обстоятельства: пункт 1 статьи 523 ГК РФ отправляет не просто к пункту 2 статьи 450 ГК РФ, а конкретно к абзацу 4 пункта 2 статьи 450 ГК РФ, который содержит определение понятия «существенное нарушение».

Так, ВАС РФ в своем определении отметил, что «ссылка заявителя на нарушение судом пункта 2 статьи 450 ГК РФ подлежит отклонению,

¹ Егорова М.А. Односторонний отказ от исполнения гражданско-правового договора. М.: Статут, 2008. С. 89.

поскольку основана на неправильном толковании норм права; односторонний отказ от исполнения договора производится без обращения в суд»¹.

Таким образом, именно в рамках внесудебного порядка возможен односторонний отказ от исполнения договора поставки, и стороны вправе обжаловать его в суде.

Часть авторов не согласна с положениями, содержащимися в пункте 21 постановления Пленума ВАС РФ от «22» октября 1997 года № 18, которые гласят что, «когда по условиям договора передача товара осуществляется отдельными партиями, отказ от его исполнения по основаниям, предусмотренным статьями 509 и 515 ГК РФ, влечет расторжение обязательства в целом, если иное не было заявлено в самом отказе; при этом соответствующая сторона вправе требовать возмещения убытков, вызванных изменением или расторжением договора, только если допущенное контрагентом нарушение является существенным (пункт 2 статьи. 450 ГК РФ, пункты 2 и 3 статьи 523 ГК РФ)». Они считают, что такой отказ продавца от исполнения договора, предусмотренный статьями 509 и 515 ГК РФ возможен лишь относительно конкретной партии товара, но не договора поставки в целом. Как отмечает Н.В. Иванов, «в противном случае отказ от исполнения договора в целом нарушал бы стабильность договорных отношений»².

Такое мнение является сомнительным в виду того, что не учитывается следующее: пункт 1 статьи 523 ГК РФ содержит в себе как возможность полного, так и частичного отказа от исполнения договора. При этом потерпевшая сторона вправе выбирать между полным или частичным отказом при условии, что нарушение (однократная невыборка товара, непредставление отгрузочной разрядки в установленный срок) отвечает

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

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

характеристикам, предусмотренным абзацем 4 пункта 2 статьи 450 ГК РФ, потерпевшая сторона вправе прибегнуть к пункту 1 статьи 523 ГК РФ.

Относительно «неоднократной невыборки товаров», предусмотренной пунктом 3 статьи 523 ГК РФ, то, считаем, что не следует пренебрегать значением слова «предполагается», перекладывающее именно на нарушителя договора поставки обязательства по доказыванию отсутствия существенного нарушения.

Таким образом, сторона, выступающая в качестве потерпевшего, на основании принципа стабильности договорных отношений вправе выбирать между полным и частичным отказом от исполнения договора поставки, в том числе в силу статьей 509 и 515 ГК РФ.

В соответствии с пунктом 4 статьи 523 ГК РФ договор по поставке товара признается измененным или расторгнутым со дня получения противоположной стороной уведомления от другой стороны, содержащего односторонний отказ от исполнения договора поставки полностью или частично, если другой срок для расторжения или изменения соглашения не установлен уведомлением либо не согласован сторонами отдельно.

Поставщик или покупатель для того, чтобы применить право одностороннего отказа, должна уведомить об этом своего контрагента. Исходя из практики, такое положение по аналогии применяют также к другим видам соглашений, если закон не содержит иной порядок для одностороннего отказа от исполнения сделки. Полагаем, что не совсем верно отсутствие схожего положения в главе 29 ГК РФ, где ему, казалось бы, самое место.

2.2 Отсутствие однозначных подходов к объему ответственности по договору поставки в разрезе судебной практики

В настоящее время регулирование хозяйственных взаимоотношений происходит в пределах договорных условий. Договор поставки выступает в качестве одного из вида договоров, которые имеет место быть в рамках предпринимательской деятельности). Как таковой договор по поставке товара является элементом, который регулирует гражданско-правовые отношения хозяйственных субъектов.

В соответствии с действующим законодательством ответственность по договору поставки бывает двух видов: ответственность, которая выражается в виде штрафа, а также компенсационные санкции.

Отметим, что санкции, носящие компенсационный характер, реализуют абсолютно все виды ответственности, вытекающей из договора поставки, не ограничиваясь только взысканием убытков, поскольку неустойка и процент за пользование за использование чужими денежными средствами реализуются как способами восстановления потерь должника.

Что касается штрафной функции ответственности, вытекающей из договора поставки, то она также реализуется посредством всех форм ответственности, включая убытки. Говоря о сущности взыскания убытков, отметим, позицию З.С. Мержоевой, которая утверждает, что «она выражается в восстановлении прав кредитора, при этом по отношению к должнику взыскание убытков выражается в наступлении неблагоприятных последствий»¹.

Исключительным аспектом использования только штрафной функции выступает возникновение любого из видов неустойки, установленной в статье 394 ГК РФ.

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

Подчеркнем, что в свете доминирования договорного способа регулирования взаимоотношений, возникших между сторонами договора поставки, относительно вопроса поставки появился важный институт правового устранения огромного количества законных неустоек, которые появляются в пределах неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств по договору поставки.

Например, в ситуации, когда договор поставки содержит положения, касающиеся неустойки за просрочку, за неисполнение денежных обязательств, а также иные аспекты ненадлежащего исполнения поставщиком принятых на себя обязательств при решении вопроса в суде необходимо сделать упор на правоприменительную практику, отражающую такие аспекты.

Таким образом, при условии, что это предусмотрено законом или договором, в пределах вопроса ненадлежащего исполнения поставщиком обязанностей по поставке товара контрагенту, либо, в ситуации, когда произошла просрочка исполнения обязательства, вытекающего из договора поставки, возникает ответственность в виде возмещения убытков или взыскания неустойки.

Например, в соответствии со статьей 330 ГК РФ под неустойкой понимается «определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства, в частности в случае просрочки исполнения».

Отметим, что на практике возникают ситуации, когда неустойка не может быть соизмерима последствиям, которые были нанесены в границах нарушения обязанностей по договору. В подобных ситуациях, на основании статьи 333 ГК РФ, чаще всего, суды уменьшают размер неустойки.

Выявление критериев, с помощью которых возможно установить порог несоизмеримости штрафа, который будет подлежать выплате, в пределах

нарушения обязанностей, вытекающих из договора поставки, в каждом отдельном случае могут быть такие аспекты, как: «чрезмерно высокий процент неустойки, значительное превышение суммы неустойки над суммой возможных убытков, вызванных нарушением обязательства, длительность неисполнения обязательства и другие обстоятельства. При этом суд оценивает возможность снижения неустойки с учетом конкретных обстоятельств дела»¹.

В силу статьи 521 ГК РФ неустойка, которая определена законом или договором поставки, за недопоставку или просрочку поставки товара подлежит взысканию с поставщика до фактического исполнения им обязательства в пределах его обязанности покрыть недопоставленное количество товара в последующих периодах поставки, если другой порядок уплаты неустойки не закреплен законом или договором. Данная норма содержит в себе принцип суммирования, согласно которому обязательство по поставке товара на любом этапе складывается из двух обязанностей: во-первых, относимое к этому периоду; во-вторых, к предыдущему периоду, связанному с восполнением недопоставленного товара. Вместе с тем выплата неустойки за ненадлежащее выполнение обязательства по передаче товара в предусмотренный в договоре срок не является основанием для освобождения от обязанности произвести восполнение недопоставленного количества товара в натуре в последующем периоде либо в иные сроки, указанные в соглашении (статья 511 ГК РФ).

В такой ситуации происходит повторное взыскание неустойки от стоимости недопоставленного в предыдущих периодах товара, при условии, что они не были переданы покупателю, поскольку количество товара, которое не было передано поставщиком в предыдущем периоде, суммируется к товару, который поставщик обязан передать в следующем

¹ Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 18 ноября 2011 г. по делу № А70-3896/2011 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».

периоде поставки, и с этого количества при неисполнении обязанности происходит начисление неустойки. Поставщик и покупатель имеют право договором установить иной порядок использования неустойки. Помимо этого, отраженный порядок начисления неустойки используется в ситуациях, когда поставщик и покупатель договором установили неустойку за недопоставку или просрочку поставки, а также ее размер (договорная неустойка), или обязанность выплатить неустойку и ее размер установлены законом или иными правовыми актами, так называемая законная неустойка.

Отметим, что, применяя положения статьи 521 ГК РФ, необходимо помнить об имеющихся разъяснениях Пленума ВАС РФ, отраженных в постановлении № 18, которые содержат весьма важные положения:

- «при взыскании неустойки поставщик не считается просрочившим в ситуациях, когда им был поставлен товар ненадлежащего качества или некомплектный, однако покупателем не было заявлено требование о его замене, устранении силами поставщика недостатков либо доукомплектования, и товар не был принят покупателем на ответственное хранение (пункт 10 указанного постановления);

- установленный в статье 521 ГК РФ порядок исчисления неустойки распространяется на договоры поставки к конкретному сроку при условии, что восполнение недопоставки имело место с согласия покупателя, но было произведено не в полном объеме. При иных обстоятельствах, взыскание неустойки производится однократно за период, в котором была недопоставка (пункт 11 названного постановления).

Немаловажной особенностью ответственности, вытекающей из договора поставки, также является исчисление убытков в случае расторжения соглашения. Подчеркнем, что если в качестве основания изменения или расторжения сделки выступило существенное нарушение соглашения поставщиком или покупателем, то противоположная сторона имеет право требовать от другой стороны возмещения убытков, которые были причинены

ей таким изменением или расторжением договора поставки (пункт 5 статьи 453 ГК РФ).

Верно отмечает Г.Т. Камалиева, что «существо правил об исчислении убытков при расторжении договора поставки сводится к тому, что если в разумный срок после расторжения договора вследствие нарушения обязательства контрагентом добросовестная сторона покупает товары у иного поставщика по более высокой цене (покупатель), либо продает их по более низкой цене (поставщик), чем было предусмотрено соглашением, она имеет право требовать от противоположной стороны, которая допустила нарушение своего обязательства, возмещения убытков в виде разницы между ценой, предусмотренной договором поставки и ценой по совершенной взамен сделке (конкретные убытки)»¹.

Рассмотрим на примере.

Открытое акционерное общество «Тагмет» предъявило иски о взыскании убытков к закрытому акционерному обществу «Инжиниринговая компания Уралпром» о взыскании убытков, которые истец понес в результате расторжения договора поставки оборудования, а также в связи со срочной необходимостью подписания договора на его поставку с другим лицом контрагентом – обществом с ограниченной ответственностью «Энергомаш- Атоммаш» по значительно завышенной цене.

После проведенного исследования фактических обстоятельств дела, суд определил, что расторжение договора поставки произошло по волеизъявлению обеих сторон. На основании пункта 1 статьи 450 ГК РФ ВАС РФ решил, что согласие расторгнуть договор поставки было достигнуто сторонами «14» апреля 2006 года. Между истцом и третьим лицом новый договор на поставку того оборудования был подписан «10» апреля 2006 года, то есть во время того, когда действовал еще первый договор поставки.

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

При таких обстоятельствах, на основании пункта 1 статьи 524 ГК РФ, судом было отказано в удовлетворении требований истца о взыскании убытков на вышеназванным основаниям¹.

Однако, имеет место и другая ситуация, когда соглашение взамен ранее расторгнутой сделки вообще не заключалось. Значит, сторона, права которой были нарушены, имеет право требования возмещения перечисленных убытков. При такой ситуации базисом расчета убытков может быть положена цена, которая обычно взимается при сравнимых обстоятельствах за подобный товар в месте, где должна была быть произведена передача товара, либо в ином месте, которое вправе служить разумной заменой с учетом разницы в расходах по транспортировке товара. Такие убытки именуются абстрактными.

Отметим, что принципы международных коммерческих договоров подобные положения об определенных и арбитражных убытках «приобретают всеобщий, применительно к любым видам договорных обязательств характер»². В частности, статьей 746 Принципов установлено право кредитора требовать возмещения абстрактных убытков.

Подчеркнем, что ГК РФ не содержит в себе подобных норм ни в части, посвященной общим положениям обязательства, ни в общих положений о договоре. О.В. Домнина полагает, что норма, предусматривающая такое правило, должна быть предусмотрена в главе 25 ГК РФ, посвященной ответственности за нарушение обязательств, либо в статье 453 ГК РФ, где идет речь о регламентации последствий расторжения любого гражданско-правового соглашения³.

¹ Определение ВАС РФ от 08 ноября 2007 г. № 14446/07 по делу № А60- 30796/06-С7 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».

² Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право: Общие положения. М.: Статут, 2005. С. 427.

³ Домнина О.В. Принцип законности как элемент метода правового регулирования гражданского судопроизводства // Вестник СГАП. 2011. № 1 (77). С. 99.

Помимо сказанного действующее гражданское законодательство предусматривает возможность применения положений статьи 524 ГК РФ также к другим видам договорных обязательств, которые непосредственно связаны с предпринимательской деятельностью. В такой ситуации имеет место аналогия закона.

Следовательно, предусмотренная в договоре или в законе ответственность, исходя из практики, способствует стремлению поставщика и покупателя к надлежащему выполнению обязанностей, которые были приняты ими по соглашению. Тем не менее, хозяйственные споры, как правило, выступают в качестве предшественников перед применением мер ответственности за неисполнение либо ненадлежащее исполнение обязательств, вытекающих из договора поставки, поскольку невозможно нейтрализовать возможность возникновения негативных последствий вследствие нарушения договора по поставке товара и появления разнообразных разногласий и споров, которые весьма часто встречаются при исполнении анализируемого в настоящей работе договора, между сторонами вследствие различного толкования его условий либо недобросовестного выполнения обязанностей, вытекающих из договора поставки.

Споры, которые сторонам не удалось разрешить в рамках договорных отношений, подлежат рассмотрению в порядке гражданского судопроизводства. Однако, здесь также невозможно предугадать применительно к каждому определенному делу размеры компенсаций, сроки, необходимые чтобы совершить конкретные процессуальные действий и др. Иначе говоря, Законодателем предоставлена органам судебной власти практически полная свобода усмотрения в рамках решения вопросов, когда требуется индивидуализация, учет особых условий. Однако, отметим, что указанная свобода не может быть абсолютной, то есть она должна обладать определенными границами, пределами.

Использование в гражданском судопроизводстве усмотрения суда затрагивает интересы тех лиц, которые обладают заинтересованностью в исходе дела, а именно: истца, ответчика, третьего лица и др. В случае безграничного усмотрения, суд сможет как учесть указанные интересы лиц, так и, руководствуясь, в частности, предписаниями моральных, религиозных и иных норм, которые имеют целью оберегать от причинения зла другим лицам с помощью права, а вправе будет и пренебречь ими, при этом в отсутствии каких-либо последствий, вытекающих из сказанного.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключении представляется возможным сформулировать следующие выводы.

1. Существует тесная связь между современными реалиями развития гражданского законодательства, которое осуществляет правовое регулирование договора поставки, и положениями, зародившимися еще в советский период развития отечественного гражданского права. Однако, на сегодняшний день можно заметить, что имеет место весьма совершенный уровень развития законодательства, проявляющийся в либерализации законодательства, а также в ликвидации имеющихся в нем пробелов. Вместе с тем, полагаем, что действующее законодательство в области регулирования договора поставки, не является совершенным, а, значит, требует внесения изменений и дополнений.

2. Договор поставки занимает особое место в развитии связей хозяйствующих субъектов. Для разграничения договора купли-продажи и договора поставки стоит определять цель, с которой тот или иной товар будет приобретаться. Кроме того, для анализируемого соглашения характерна многократность передачи товара и расчетов за полученный товар в течение определенного периода. Несмотря на то, что договор поставки является частным случаем договора купли-продажи, стоит отметить, что заключение и исполнение этих договоров влечет за собой разные последствия, в том числе ответственность.

Несмотря на распространение на контрактацию положений о договоре поставке, это не означает, что данный договор становится его видом. Полагаем, что данное связано лишь с достаточно большей урегулированностью договора поставки, и договор контрактации выступает в качестве вида договора купли-продажи. Также отличия между договором

поставки и договором контрактации можно провести по сторонам и предмету данных договоров.

По предмету договор поставки отличается от договора подряда и договора на выполнение опытно-конструкторских работ, а именно: по договору подряда предметом является изготовление индивидуально-определенного изделия, по договору на выполнение опытно-конструкторских работ производится разработка образца совершенно нового изделия в соответствии с указанными в техническом задании потребностями заказчика, а по договору поставки, как правило, предметом выступает определяемое родовыми признаками имущество.

3. Особенности договора поставки являются его субъектный состав. Это проявляется в том, что поставщиком товара вправе быть не всякое лицо, а только то, которое реализует предпринимательскую деятельность, являющуюся для него основной. Производство, а также закупка товара совершаются поставщиком, что выступает в качестве причины установления четко обозначенных требований, которые предъявляются к правовому статусу поставщика. В частности, исходя из общих положений, поставщик – это не всякое лицо, которое имеет право осуществлять предпринимательскую деятельность, а именно то лицо, которое осуществляет выпуск определенного товара либо специализируется на закупке особого товара и его последующей продаже.

Еще одной особенностью анализируемого в настоящей работе договора является то, что товары приобретаются покупателем, не преследуя какие-то личные выгоды, цели. Здесь цель иная, которая направлена именно, например, на использование в предпринимательской деятельности.

3. Для договора поставки, как и для иного вида обязательства, характерно наличие особого порядка его заключения, который содержится в статье 507 ГК РФ. Данная норма устанавливает специальный порядок разрешения разногласий, которые могут возникнуть между поставщиком и

покупателем на тот случай, когда в процессе заключения договора стороны не смогут достичь согласия в отношении всех условий соглашения. В такой ситуации, когда сторона не примет таких мер по урегулированию возникших разногласий, либо не направит контрагенту специального уведомления о своем отказе от заключения соглашения на других условиях, то сделка будет признана заключенной в редакции стороны, которая ответила на оферту акцептом на других условиях.

Отметим, что в отличие от договора купли-продажи, предусматривающего, по общему правилу, передачу товара покупателю в момент заключения договора, для договора поставки характерно то, что момент заключения и момент его реального исполнения не совпадают. Вместе с тем, предмет договора поставки, выступающий в качестве существенного условия такого соглашения, является согласованным сторонами при условии, что поставщиком и покупателем будут установлены наименование и количество передаваемого товара. Если же сторонами не достигнуто согласие относительно наименования и количества товара, то предмет сделки будет признан неопределенным, а договор, соответственно, незаключенным. Таким образом, никакие юридические права и обязанности не возникнут у сторон по такому договору поставки.

Исходя из проведенного анализа правоприменительной практики, отметим, что суды передачу товара в собственность, минуя заключение письменного договора, по товарным накладным и актам квалифицируют как разовую сделку купли-продажи.

4. Весьма трудные обоснования необходимы в ситуациях, когда поставщик и покупатель установили существенные условия договора поставки, а именно наименование, ассортимент, количество товара, его цену, порядок оплаты, срок поставки, не в самом тексте соглашения, а в его

приложениях, именуемых спецификациями либо в иных актах, которые были подписаны сторонами уже после подписания основного рамочного договора.

На сегодняшний день правоприменительная практика содержит огромное количество примеров относительно случаев удостоверения спецификаций, товарных накладных подписями работников или специалистов определенных отделов юридического лица, когда требуется в силу статьи 183 ГК РФ оценка последующего одобрения сделки самим юридическим лицом либо на основании пункта 3 статьи 438 ГК РФ отнесение конклюдентных действий по выполнению отдельных условий к акцепту. В случае доказывания принятия товара контрагентом, данный факт с учетом не полностью оформленных документов, исходя из практики, может выступать в качестве подтверждения заключения договора купли-продажи и наступления взаимных обязанностей у поставщика и покупателя сторон.

5. Не выступает в качестве согласования условия относительно наименования товара указание в соглашении на группы товара. В связи с этим, договор поставки будет признан незаключенным.

Кроме того, рассматриваемый в настоящей работе договор будет считаться незаключенным при условии, что будет отсутствовать предусмотренная договором спецификация, которая, исходя из текста соглашения, должна содержать в себе условия относительно ассортимента и количества поставляемого товара.

6. Как поставщик, так и покупатель по договору поставки обладает рядом прав и обязанностей. Главной обязанностью поставщика является передача товара в установленный договором срок, а покупателя – принять поставленный товар и произвести его оплату. В ситуациях, когда стороной было допущено ненадлежащее исполнение принятых на себя обязательств по договору, она может понести лишения, иными словами, быть подвергнута мерам гражданско-правовой ответственности. Особенностью такой ответственности является наличие преддоговорной ответственности, которая

наступает в результате необоснованного уклонения поставщиком или покупателем от заключения договора поставки.

7. В пределах исполнения соглашения по поставке товара особенностью гражданско-правовой ответственности выступает то, что в силу положений действующего гражданского законодательства неустойка, выступающая мерой ответственности за ненадлежащее исполнение обязательства, носит договорный, а не законный характер. Так, в ситуации, когда договор поставки не предусматривает положения относительно неустойки, то она не может быть взыскана с противоположной стороны, которая ненадлежащим образом исполнило принятое на себя обязательство по договору.

8. В большинстве случаев, проблемы исполнения договора поставки, связаны с неисполнением либо ненадлежащим исполнением условий договора, например, со стороны продавца. Такие факты выступают в качестве основания применения к противоположной стороне мер гражданско-правовой ответственности. Например, выплата неустойки или возмещение убытков. Кроме того, поставщик и покупатель имеют право самостоятельно установить договором санкции, которые наступят при нарушении исполнения принятых на себя обязательств, а также возможность увеличивать размер таких санкций. Однако, необходимо помнить, что привлечь должник к ответственности возможно только при условии, что убытки реально имеют место.

9. Особенностью ответственности по договору поставки является неустойка за недопоставку или просрочку поставки товара. Такая неустойка подлежит взысканию с поставщика до фактического исполнения обязательства в пределах его обязанности покрыть недопоставленное количество товара в последующих периодах поставки, если иной порядок уплаты неустойки не предусмотрен законом либо соглашением (статья 521 ГК РФ).

10. Как на покупателя, так и на поставщика может лечь бремя несения гражданско-правовой ответственности в случае нарушения соглашения в зависимости от условий сделки. В связи с этим, рекомендуем не экономить на услугах профессиональных юристов, доверять им составление подобных соглашений, чтобы максимально минимизировать неблагоприятные для себя последствия.

11. Основными предложениями по совершенствованию действующего гражданского законодательства, регламентирующего договор поставки, являются:

- в качестве существенного условия договора поставки рассматривать его цену;

- дополнить перечень существенных условий договора поставки форс-мажорными обстоятельствами, порядком согласования цены договора, а также ответственностью за нарушение условий договора.

- дополнить статью 513 ГК путем внесения в нее подробной регламентации порядка приемки товара, установления его срока, а также срока, необходимого для уведомления поставщика при расхождениях по количеству и качеству;

- разработать акт, с помощью которого можно было бы подтвердить нарушение условий поставки товара;

- произвести расширение электронной базы договора поставки;

- принять меры по соблюдению экономической выгоды как для поставщика, так и для покупателя в рамках доставки товара;

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

РАЗДЕЛ I НОРМАТИВНЫЕ ПРАВОВЫЕ И ИНЫЕ ОФИЦИАЛЬНЫЕ АКТЫ

1. Конвенция о Единообразном законе о заключении договоров о международной купле-продаже товаров» (ULFIS) (Заключена в г. Гааге 01 июля 1964 г. [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
2. Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров» (Заключена в г. Вене 11 апреля 1980 г.) // «Вестник ВАС РФ», № 1, 1994.
3. Соглашение от 20 марта 1992 г. «Об общих условиях поставок товаров между организациями государств – участников Содружества Независимых Государств» // «Бюллетень международных договоров», № 4, 1993.
4. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12 декабря 1993 г. (с учетом поправок от 21 июля 2014 г.) // СЗ РФ. 2014. № 9. Ст. 851.
5. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 05 августа 2000 г. № 117-ФЗ // СЗ РФ 2000. № 32. Ст. 3340.
6. Налоговый кодекс Российской Федерации (часть первая) от 31 июля 1998 г. № 146-ФЗ // СЗ РФ от 03 августа 1998 г. № 31. Ст. 3824.
7. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая: Федеральный закон от 26 января 1996 г. № 4-ФЗ // СЗ РФ. 1996. № 5. Ст. 410.
8. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть первая: Федеральный закон от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ // СЗ РФ. 1994. № 32. Ст. 3301.

9. Федеральный закон от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ «О техническом регулировании» // СЗ РФ. № 52 (ч. 1). Ст. 5140.
10. Федеральный закон от 02 января 2000 г. № 29-ФЗ «О качестве и безопасности пищевых продуктов» // СЗ РФ. № 2. Ст. 150.
11. Закон Российской Федерации от 07 июля 1993 г. № 5340-1 «О торгово-промышленных палатах в Российской Федерации» // Российская газета. № 154.
12. Закон СССР от 08 декабря 1961 г. «Об утверждении Основ гражданского законодательства Союза ССР и союзных республик» (утратил силу) // Ведомости ВС СССР. 1961. № 50. Ст. 525.
13. Указ Президента Российской Федерации от 29 января 1992 г. № 65 «О свободе торговли» // Ведомости СНД и ВС РФ. № 6. Ст. 290.
14. Основы гражданского законодательства Союза ССР и республик (утв. ВС СССР 31 мая 1991 г. № 2211-1) // Ведомости СНД и ВС СССР. 1991. № 26. Ст. 733. (утратил силу).
15. Постановление Совмина СССР от 25 июля 1988 г. № 888 «Об утверждении Положения о поставках продукции производственно-технического назначения, Положения о поставках товаров народного потребления и Основных условий регулирования договорных отношений при осуществлении экспортно-импортных операций» // «Свод законов СССР», т. 5. С. 123. (утратил силу).

РАЗДЕЛ II ЛИТЕРАТУРА

1. Ананских, И.А. К вопросу о развитии конструкции договора поставки в отечественном и зарубежном праве / И.А. Ананских, Е.А. Думкина // Юридическая наука: история и современность. 2015. № 12. С. 150-158.
2. Брагинский, М.И. Договорное право: Общие положения. / М.И. Брагинский, В.В. Витрянский М.: Статут, 2005. 880 с.

3. Васильев, А.А. Актуальные вопросы ответственности по договору поставки в разрезе современной судебной практики // Современные проблемы юриспруденции: сборник научных трудов магистрантов и аспирантов: вып. 2. Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2018.С. 14-16.
4. Васильев, А.А. Дискуссионные моменты регулирования отношений по поставке товаров // «Вопросы гуманитарных наук» № 5. Москва: Издательство «Спутник +», 2019. С. 34-36.
5. Васильев, А.А. Договор поставки: проблемные вопросы заключения // Современные проблемы юриспруденции: сборник научных трудов магистрантов и аспирантов. Вып. 3. Челябинск: Издательский центр ЮУрГУ, 2019. С. 20-21.
6. Глушаченко, С.Б. Российское право. IX-XIX в.в. (исторические зарисовки) / Под общ. ред. В.П. Сальникова. СПб.: Фонд «Университет», 2002. 441 с.
7. Гражданское и торговое право капиталистических государств / Отв. ред. Е.А. Васильев; 3-е изд., перераб. и доп. М.: Междунар. отношения, 1993. 623 с.
8. Гражданское право: учебник / под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. М.: Закон, 2011. Т. 2. 628 с.
9. Гусельникова, О.В. Проблемы квалификации договора поставки / О.В. Гусельникова // Актуальные проблемы права, экономики и управления. 2015. № 11. С. 136-138.
10. Деменкова, Д.А. Протокол разногласий при заключении договора / Д.А. Деменкова // Экономика. Предпринимательство. Окружающая среда. 2015. № 61. С. 44-49.
11. Домнина, О.В. Принцип законности как элемент метода правового регулирования гражданского судопроизводства / О.В. Домнина // Вестник СГАП. 2011. № 1. С. 99-102.

12. Думкина, Е.А. Некоторые особенности заключения договора поставки: вопросы теории и практики / Е.А. Думкина // Правовое поле современной экономики. 2015. № 11. С. 101-111.
13. Егорова, М.А. Односторонний отказ от исполнения гражданско-правового договора. / М.А. Егорова М.: Статут, 2008. 417 с.
14. Ермолович, В.И. Договор купли-продажи в средневековом праве стран континентальной Европы / В.И. Ермолович // Юридическая наука и образование. 2008. № 1. С. 270-274.
15. Жуков, Ф.Ф. Происхождение договора поставки в российском гражданском праве / Ф.Ф. Жуков // Гражданское право. 2010. №3. С. 38-41.
16. Иванов, Н.В. Ответственность за нарушение обязательств по договору поставки в гражданском праве / Н.В. Иванов // Современные проблемы науки и образования. 2014. № 6. С. 17-23.
17. История государства и права России: учебник для бакалавров / под общ. ред. В.Е. Рубаника М.: Юрайт, 2012. 1203 с.
18. Камалиева, Г.Т. Гражданско-правовое регулирование договора поставки с торговыми сетями / Г.Т. Камалиева // Экономика, статистика и информатика. Вестник УМО. 2015. № 5. С. 46-50.
19. Камалиева, Г.Т. Исторические пути формирования общих положений о договоре поставки / Г.Т. Камалиева // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2016. № 3-3. С. 42-47.
20. Карапетов, А.Г. Расторжение нарушенного договора в российском и зарубежном праве. / А.Г. Карапетов М.: Статут, 2007. 623 с.
21. Карпова, П.А. Договор поставки товара от производителя в торговые сети: баланс интересов сторон / П.А. Карпова, Г.М. Туркенич // Наука и технологии в современном обществе. 2015. № 1. С. 193-196.
22. Клейн, Н.И. Организация договорно-хозяйственных связей / Н.И. Клейн М.: Норма, 2013. 224 с.

23. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй (постатейный) // Под ред. О.Н. Садикова. М.: Контракт, 2016. 712 с.
24. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации. Часть вторая (постатейный) / Под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. М.: Закон, 2015. 862 с.
25. Кошелев, М.С. Общие положения договорного права России, Китая и Монголии: сравнительно-правовой анализ / М.С. Кошелев // Вестник Забайкальского государственного университета. 2011. № 1. С. 55-62.
26. Летута, Т.В. Договор, заключенный посредством сети Интернет, как основание возникновения гражданских прав и обязанностей / Т.В. Летута // Известия Юго-Западного государственного университета. серия: История и право. 2013. № 1. С. 111-121.
27. Мержоева, З.С. Особенности ответственности по договору поставки / З.С. Мержоева // Законность и правопорядок в современном обществе. 2016. № 31. С. 46-50.
28. Мержоева, З.С. Правовая природа договора поставки / З.С. Мержоева // Фундаментальные и прикладные исследования: проблемы и результаты. 2016. № 26-2. С. 141-147.
29. Нетишинская, Л.Ф. Обеспечительный платеж как гарантия защиты прав кредитора в договоре поставки / Л.Ф. Нетишинская, А.С. Грибанова // Успехи современной науки и образования. 2016. Т. 2. № 5. С. 82-85.
30. Оболонкова, Е.В. Односторонний отказ от исполнения обязательства: Научно-практическое исследование. / Е.В. Оболонкова М.: Волтере Клувер, 2012. 441 с.
31. Охремчук, А.И. Проблемы договора поставки в гражданско-правовых отношениях / А.И. Охремчук // Вестник научных конференций. 2016. № 5-3. С. 77-78.

32. Понеделко, Д.В. Понятие договора поставки в гражданском праве России / Д.В. Понеделко // Власть и управление на Востоке России. 2013. № 2. С. 159-162.
33. Понеделко, Д.В. Специфика договора поставки, его отличие от иных видов договоров, используемых при реализации товаров и услуг / Д.В. Понеделко // Вестник Томского государственного университета. 2014. № 384. С. 167-171.
34. Роженцев, С.В. Предпринимательская деятельность: понятие и сущность / С.В. Роженцев, А.И. Числов // Правовое поле современной экономики. 2012. № 11. С. 75-81.
35. Рубанов, С.А. Договор поставки с вариативной спецификацией / С.А. Рубанов, М.А. Зинковский // Евразийская адвокатура. 2016. № 4. С. 128-130.
36. Савельев, А.И. Электронная коммерция в России без ЭЦП: иллюзия или реальность? / А.И. Савельев // Вестник гражданского права. 2013. № 3. С. 43-48.
37. Соменков, С.А. Расторжение договора в гражданском обороте: теория и практика / С.А. Соменков М.: МЗ-Пресс, 2015. 417 с.
38. Султалиева, П.С. Порядок заключения договора поставки. Существенные условия договора поставки / П.С. Султалиева // В сборнике: Юридическая наука и практика: история и современность сборник материалов I Международной научно-практической конференции. Филиал МИГУП в Рязанской области; Ответственный редактор И.В. Пантюхина. 2013. С. 183-185.
39. Таргинская, И.В. О сроке и цене в договоре поставки / И.В. Таргинская // Законы России: опыт, анализ, практика. 2014. № 2. С. 41-47.
40. Токмовцева, М.В. Особенности использования новых договорных конструкций применительно к договору поставки / М.В. Токмовцева // В сборнике: Права и свободы человека и гражданина: теоретические

аспекты и юридическая практика материалы ежегодной Международной научной конференции памяти профессора Феликса Михайловича Рудинского. Под общей редакцией Д.А. Пашенцева. 2016. С. 553-557.

41. Хасанов, И.А. Правовая природа и отличительные признаки договора контрактации / И.А. Хасанов // Проблемы и достижения современной науки. 2015. № 1. С. 137-142.
42. Шевченко, Л.И. Проблемы определения существенных условий при заключении договоров в сфере топливно-энергетического комплекса / Л.И. Шевченко // Право и экономика. 2013. № 6. С. 29 - 35.

РАЗДЕЛ III ПОСТАНОВЛЕНИЯ ВЫСШИХ СУДЕБНЫХ ИНСТАНЦИЙ И МАТЕРИАЛЫ ЮРИДИЧЕСКОЙ ПРАКТИКИ

1. Постановление Восемнадцатого арбитражного апелляционного суда от 01 августа 2019 г. № 18АП-6932/19 по делу № А47-14278/2017 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
2. Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 13 июня 2019 г. № Ф09-3128/19 по делу № А76-28922/2017 Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 09 апреля 2019 г. № Ф09-1263/19 по делу № А76-21512/2018 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
3. Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 09 апреля 2019 г. № Ф09-1263/19 по делу № А76-21512/2018 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
4. Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 16 октября 2019 г. № Ф09-5709/19 по делу А76-30234/2018 Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 09 апреля 2019 г. № Ф09-

- 1263/19 по делу № А76-21512/2018 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
5. Постановление Восемнадцатого арбитражного апелляционного суда от 13 февраля 2017 года № 18АП-347/17 по делу № А76-25896/2016 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
 6. Постановление Восемнадцатого арбитражного апелляционного суда от 18 октября 2017 г. № 18АП-12055/17 по делу № А07-20753/2017 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
 7. Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 13 мая 2015 г. № Ф04-18501/2015 по делу № А27-9730/2014 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
 8. Постановление Арбитражного суда Северо-Западного округа от 11 сентября 2015 г. № Ф07-6483/2015 по делу № А56-2937/2015 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
 9. Определение Верховного Суда РФ от 05 октября 2015 г. № 307-Э05-12004 по делу № А13-14215/2014 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
 10. Определение Верховного Суда РФ от 19 октября 2015 г. № 308-Э05-12623 по делу № А32-19859/2014 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
 11. Апелляционное определение Московского городского суда от 26 октября 2015 г. по делу № 33-36322/2015 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
 12. Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 16 ноября 2015 г. по делу № А28-10741/2015 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
 13. Постановление Десятого арбитражного апелляционного суда от 30 ноября 2015 года № 10АП-12400/2015 по делу № А41-33318/13 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».

14. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 25 февраля 2014 г. № 165 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
15. Постановлении ФАС Волго-Вятского округа от 28 мая 2014 г. по делу № А17-3830/2013 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
16. Апелляционное определение новосибирского областного суда от 30 октября 2014 г. [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
17. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 10 декабря 2014 г. по делу № А42-2682/2014 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
18. Апелляционное определение новосибирского областного суда от 19 ноября 2013 г. по делу № 33-9141/2013 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
19. Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 31 января 2012 г. по делу № А38-392/2011 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
20. Постановление Президиума ВАС РФ от 14 февраля 2012 г. № 12632/11 по делу № А12-19573/2010 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
21. Постановление ФАС Московского округа от 05 августа 2012 г. № КГ-А41/4987-12 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
22. Постановление ФАС Поволжского округа от 27 ноября 2012 г. по делу № А55-2548/2012 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
23. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 13 сентября 2011 г. по делу № А56-52060/2010 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
24. Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 18 ноября 2011 г. по делу № А70-3896/2011 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».

25. Постановление ФАС Дальневосточного округа от 27 февраля 2010 г. № Ф03-720/2010 по делу № А51-10279/2009 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
26. Постановление ФАС Поволжского округа от 09 марта 2010 г. по делу № А49-6522/2009 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
27. Постановление ФАС Московского округа от 28 января 2009 г. № КГ-А40/11736-08 по делу № А40-24723/08-22-172 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
28. Определение ВАС РФ от 14 сентября 2009 г. № 11925/09 по делу № А32-15416/2008-69-207 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
29. Определение ВАС РФ №653/08 от 07 февраля 2008 г. [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
30. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 21 февраля 2008 г. № А56-3971/2007 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
31. Определение ВАС РФ от 19 марта 2008 г. № 3370/08 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
32. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 17 апреля 2008 г. по делу № А56-32099/2006 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
33. Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 07 июня 2008 г. № А11-3081/2007-К1-5/178 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
34. Определение ВАС РФ от 15 января 2008 г. № 17523/0708 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
35. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 15 января 2008 г. № А26-668/2007 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
36. Постановление Восемнадцатого арбитражного апелляционного суда от 26 декабря 2008 г. № 18АП-8392/2008 по делу № А76-8982/2008 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».

37. Постановление ФАС Дальневосточного округа от 06 марта 2007 г. [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
38. Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 10 мая 2007 г. № Ф04-2412/2007 (33624-А45-10) [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
39. Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 15 мая 2007 г. № Ф04-2701/2007 (33883-А03-21) [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
40. Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа в Постановлении от 29 мая 2007 г. № А19-24825/06-14- 46-Ф02-3092/07 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
41. Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 14 июня 2007 г. № Ф04-3729/2007(35086-А45-17 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
42. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 20 сентября 2007 г. по делу № А56-21695/2006 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
43. Определение ВАС РФ от 09 октября 2007 г. № 12240/07 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
44. Определение ВАС России от 08 ноября 2007 г. № 14446/07 по делу № А60- 30796/06-С7 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
45. Постановление ФАС Московского округа от 18, 25 января 2006 г. по делу № КГ-А40/13679-05 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
46. Постановление Президиума ВАС РФ от 31 января 2006 г. № 7876/05 по делу № А75-2400-Г/04 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».

47. Постановление Президиума ВАС РФ от 08 ноября 2005 г. № 8233/05 по делу № А40-35329/04-45-327 [Электронный ресурс] СПС «Консультант Плюс».
48. Постановление Пленума ВАС РФ от 22 октября 1997 г. № 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением Положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки» // Вестник ВАС РФ. 1998. № 3.

РАЗДЕЛ IV ДИССЕРТАЦИИ И АВТОРЕФЕРАТЫ ДИССЕРТАЦИЙ НА СОИСКАНИЕ УЧЕНОЙ СТЕПЕНИ

1. Абдулаева, К.К. Особенности обязательственного права мусульманских государств: автореф. дис. ... канд. юрид. наук. / К.К. Абдулаева Казань, 2004. 41 с.
2. Гаврилова, А.М. Договор поставки в условиях рыночной экономики: дис. ... канд. юрид. наук. / А.М. Гаврилова Саратов, 2001. 274 с.
3. Филатова, М.А. Гражданско-правовое регулирование договора поставки: Автореф. дис. ... канд. юрид. наук. / М.А. Филатова М., 2012. 46 с.