

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

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой

_____ А.В. Прохоров

_____ 20__ г.

Особенности заключения и прекращения договора поставки

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 40.03.01.2019.59241. ВКР

Руководитель работы

ст. преподаватель кафедры СОТ

_____ С.П. Салькова

_____ 20__ г.

Автор работы

студент группы ДО–510

_____ Д.В. Попов

_____ 20__ г.

Нормоконтролер

ст. преподаватель кафедры СОТ

_____ Е.Н. Бородина

_____ 20__ г.

Челябинск 2019

АННОТАЦИЯ

Попов Д.В. Особенности заключения и прекращения договора поставки. Челябинск: ЮУрГУ, 2019, ДО–510, 65 с., 2 ил., библиогр. список – 77 наим. 14 л. плакатов ф. А4.

Объектом выпускной квалификационной работы являются нормативно–правовые акты международного и национального уровней, научные дефиниции, материалы правоприменительной практики.

Цель работы – комплексный анализ института договора поставки в Российском гражданском праве с позиций его возникновения, изменения и прекращения.

В работе рассмотрены общие положения договора поставки, определено заключение договора поставки, рассмотрены условия прекращения договора поставки.

Результаты работы имеют практическую значимость, содержат выводы, практические рекомендации и предложения автора по совершенствованию норм права, касающихся заключения и прекращения договора поставки и практики их применения.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....	6
1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ.....	8
1.1 Договор поставки как разновидность договора купли–продажи...	8
1.2 Элементы договора поставки.....	15
2 ОСОБЕННОСТИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ.....	22
2.1 Порядок и форма заключения договора поставки.....	22
2.2 Существенные условия договора поставки.....	28
3 ПРЕКРАЩЕНИЕ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ.....	29
3.1 Освобождение от обязательств по договору поставки.....	29
3.2 Ответственность по договору поставок.....	32
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	40
БИБЛЕОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	42

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы настоящей выпускной квалификационной работы опосредована тем, что договор поставки является одним из самых древних и классических договоров, который закреплен в гражданском праве все правовых систем мира

Теоретическое значение темы настоящей работы предопределено тем, что гражданско–правовой договор поставки являет собой универсальную юридическую конструкцию, которая востребована в наши дни во всех сферах деятельности физических и юридических лиц.

Нормативно–правовое регулирование договора не ограничивается исключительно нормами Гражданского кодекса РФ: он получает свою правовую регламентацию в отраслевом законодательстве.

Будучи разновидностью договора купли–продажи, договор поставки играет основную роль в международном торговом обороте. Путем его заключения и исполнения осуществляется большая часть внешнеторгового обмена России.

Основу правового регулирования договора поставки составляет глава 30 Гражданского кодекса Российской Федерации, которая характеризуется высоким уровнем юридической техники, удачным сочетанием классических положений и нововведений.

Однако существенную роль в гражданском обороте играет договор поставки, который в семье гражданско–правовых договоров самый востребованный и динамично меняющийся в зависимости от уровня экономического развития государства, уровня потребительского спроса населения и уровня развития свободы предпринимательства.

Понятие и особенности договора поставки исследовались в трудах Д.И. Мейера, К.П. Победоносцева, Г.Ф. Шершеневича, И. Б. Новицкого, О.С. Иоффе и современных российских ученых–цивилистов, среди которых следует отметить статьи В.С. Анохина, В.В Витрянского, А.Ю. Кабалкина, Ю.В. Романца, А.М. Эрделевского.

Известны труды Н.Н. Агафонова, С.С. Алексеева, Т.В. Богачева, М.М. Богуславского, М.И. Братуся, А.Ю. Бушуева, Л.И. Глушкова, О.А. Городова, В.А. Егiazарова, С.Э. Жилинского, Б.Д. Завидова, О.С. Иоффе, В.А. Кабатова, А.Г. Каплан, Н.И. Клейн, и многих других цивилистов.

Вместе договор поставки, его возникновение и динамика развития во времени и пространстве неисчерпаемая тема для исследования в силу своей многогранности. Столетиями не решен теоретический спор о том, какой договор возник первым: договор поставки или купли–продажи, имеются теоретические проблемы прекращения договора поставки в одностороннем порядке и признания его недействительными и незаключенным.

Объект исследования: нормативно–правовые акты международного и национального уровней, научные дефиниции, материалы правоприменительной практики.

Предмет исследования составили правоотношения, связанные с заключением договора поставки его изменением, прекращением, признанием недействительным и незаключенным.

Цель работы – комплексный анализ института договора поставки в Российском гражданском праве с позиций его возникновения, изменения и прекращения.

Задачи работы:

- 1) исследовать договор поставки как разновидность договора купли–продажи;
- 2) проанализировать элементы договора поставки;
- 3) охарактеризовать порядок и форму заключения договора поставки;
- 4) рассмотреть существенные условия договора поставки;
- 5) определить основания освобождения от обязательств по договору поставки;
- 6) выявить особенности ответственности сторон по договору поставки.

Результаты работы имеют практическую значимость, содержат выводы, практические рекомендации и предложения автора по совершенствованию норм права, касающихся заключения и прекращения договора поставки и практики их применения.

1 ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ

1.1 Договор поставки как разновидность договора купли–продажи

Представляется необходимым в этом параграфе работы рассмотреть понятие и сущность договора с позиции его роли в правовом регулировании, и выявить и его признаки и черты с точки зрения договора как формы организации правоотношений субъектов права в сфере имущественных правоотношений.

Опосредуя развитие понятия договора в контексте механизма правового регулирования, следует отметить явную и общепризнанную в общей теории права связь между научными категориями «правовое регулирование» и «механизм правового регулирования».

Механизм правового регулирования как следует уже из самого термина, опосредует такое понятие как «правовое регулирование», которое в теории права определяется как процесс формирования общественных отношений под влиянием предписаний правовых норм и юридических фактов [49]

Как отмечается в современной научной литературе связь между правовым регулированием и правореализационной деятельностью, безусловно, прослеживается, но вместе с тем они различаются по критерию цели конечной.

Стадия применения механизма характеризуется наличием такой цели как правовое регулирования возникновения, изменения и прекращения правоотношений, в то время как реализацией правовых предписаний достигается цель как итог использования механизма [36].

Как и многие общетеоретические категории, механизм правового регулирования представляет собой достаточно абстрактную научную модель, вследствие чего неоднозначно определяется в научных исследованиях и научно–практической литературе.

В частности, С.С. Алексеев полагает, что необходимо понимать правовое регулирование как специфическое (опосредованное применением норм права и иных элементов механизма) влияние на общественные отношения. Конечная цель влияния в формировании содержания и субъектного состава правоотношения в соответствии позитивными потребностями общества [12].

Как видим, акцент делается на такие признаки как:

- 1) воздействие нормами права;
- 2) эффективное воздействие;
- 3) общественно полезная цель.

Объем понятия механизма правового регулирования уже объема понятия механизма правового воздействия.

Анализируя такие юридические и научные категории как правовое регулирование и его механизм с позиции формальной логики, нам представляется отметить, что они по объему содержимого не только не совпадают, но и соотносятся как часть и целое (рисунок 1).

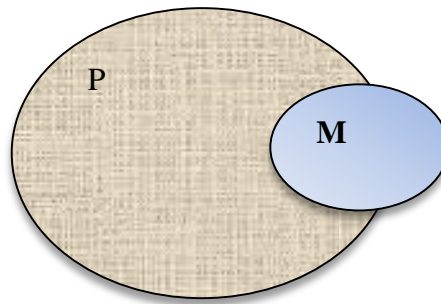


Рисунок 1 – Правовое регулирование и его механизм с позиции формальной логики. P–правовое регулирование M–его механизм.
 На другой схеме (рисунок 2) роль договора в правовом регулировании.

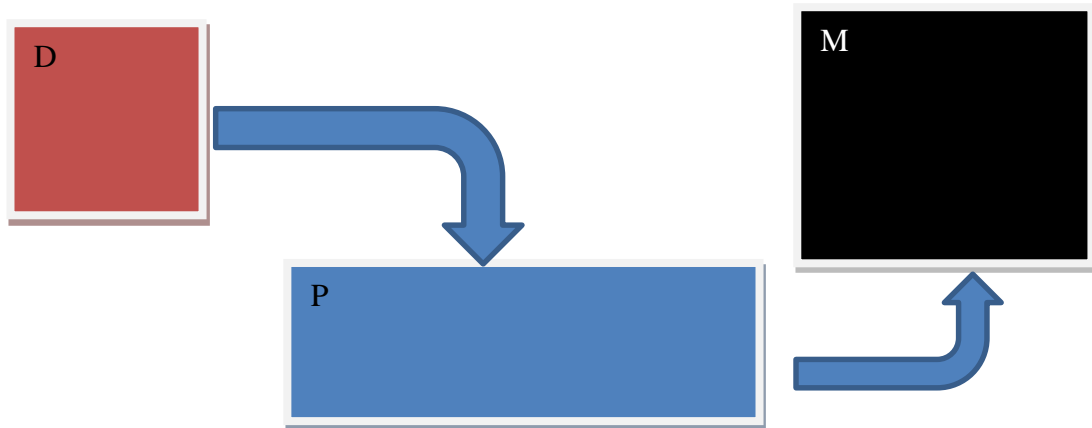


Рисунок 2– Роль договора в правовом регулировании
 D –договор позитивный юридический факт, P–правоотношения M–механизм правового регулирования

Следовательно, гражданско–правовой договор входит в состав обязательных категорий механизма правового регулирования.

В научной литературе отмечается, что, несмотря на существование различных концепций понимания договора, единая так и не выработана ни в законодательстве РФ, ни в законодательстве других государств. Одна из причин этого видится в самом понятии договора, который имеет несколько значений, в результате чего нельзя выработать и применить к нему одно универсальное определение [17].

Определяя сущность и значение договора Е.Я. Савченко приходит к выводу, что он не только создает взаимодействие между субъектами, но также определяет требования к порядку и последовательности совершения ими необходимых действий. Он выполняет регулирующую функцию –предусматривает правовой режим поведения лиц в рамках возникшей связи [46].

Среди признаков гражданско–правового договора как юридического факта в системе правового регулирования можно отметить такие как равенство его сторон и «юридическая диспозитивность», которая опосредована известной правовой свободой, автономией, обеспеченной правом возможностью распоряжаться самостоятельно, в индивидуальном порядке регламентировать содержание [47].

С этой позиции в его характеристику входят согласованные намерения двух или более лиц совершить друг в отношении друга (или третьих лиц) действия,

направленные на возникновение, изменение или прекращение гражданских правоотношений [39].

Договор можно рассматривать как совпадающее волеизъявление (согласие) его участников (сторон), направленное на установление либо изменение или прекращение определенных прав и обязанностей [13].

Именно это и характеризует договор как юридический факт, поскольку, законодатель придерживается такой же позиции, определяя в ст. 307 ГК РФ, диспозитивно такой важнейший признак договора как способность порождать обязательства.

Находим некорректной позицию законодателя по вопросу определения договора как сделки, изложенная им в ст.420 ГК РФ, и которая вызывает много самых разнообразных мнений по вопросу соотношения понятий «договор» и «сделка».

Гражданский кодекс РФ по-разному формулирует определения сделки (ст. 154) и договора (ст. 420); группирует нормы о сделках и договорах в разных разделах и главах (что является показателем принадлежности их к различным институтам) [39].

Современное законодательное определение договора купли-продажи содержится в ст. 454 ГК РФ, которое сводится к тому, что одна сторона предоставляет другой стороне товар в собственность и это порождает у другой стороны обязанность принять товар и уплатить за него цену.

Наличие предмета договора в виде о вещественного предмета материального услуги основным критерием разграничения договора купли-продажи от договора услуг [22].

От договора аренды разграничение производится по критерию перехода права собственности в момент передачи вещи (или государственной регистрации права).

Семья договоров купли продажи разнообразна по видовому составу и все разновидности определены в Гражданском Кодексе Российской Федерации в главе 30 ГК РФ.

В качестве критериев (признаков) разграничения договора купли-продажи на виды «в ГК используются либо два признака – стороны договора, цель покупки, либо несколько – стороны, цель покупки, объект покупки, т.е. вид покупаемого товара, способ исполнения договора» [24].

Однако чаще всего в авторских исследованиях критерием видовой категоризации договора купли продажи выступает его предмет [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**].

Договор купли продажи является консенсуальным, поскольку законодатель момент его заключения связывает с моментом достижения сторонами соглашения по его существенным условиям, а вступление договора в силу необязательно опосредовано передачей товара покупателю.

Согласно абз. 1 п. 1 ст. 432 ГК РФ договор считается заключенным, если между сторонами, в требуемой в подлежащих случаях форме достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора.

К числу существенных относятся следующие условия договора:

- 1) о предмете договора (например, количество и наименование товаров,
- 2) условия, в отношении которых имеются специальные указания в законах или иных правовых актах в том, что они являются существенными для договоров данного вида;
- 3) условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.

В учебной литературе подчеркивается, что важнейшим условием действительности договора выступает достижение соглашения по всем существенным условиям договора (п. 1 ст. 432 ГК РФ) [22].

Договор купли–продажи является также возмездным, двусторонним, поскольку в договоре участвуют две стороны – продавец и покупатель.

Несмотря на вековое свое развитие до настоящего времени договор купли продажи не имеет четкой и однозначной трактовки таких юридических его элементов как «объект» договора и его предмет.

Одни цивилисты полагают, что предмет договора — это сама вещь – товар, другие считают, что предмет договора — это действия по его предоставлению покупателю.

Ю.А. Свирин, в частности, полагает, что при разрешении этого вопроса необходимо исходить из правовой природы этого договора как обязательства, а предметом обязательства являются действия сторон (продавца и покупателя).

Однако действия сторон не могут носить абстрактного характера. Они должны быть юридически значимыми. Продавец берет на себя обязательства передать покупателю не некую абстрактную вещь (товар), а именно ту, в которой у покупателя имеется интерес [46].

Таким образом, предметом договора купли–продажи являются действия продавца по передаче товара в собственность покупателя и в свою очередь действия покупателя по принятию этого товара и уплате за него установленной цены.

Субъектный состав, анализируемого договора определяется законодательно как продавец и покупатель, при этом как на стороне покупателя, так и на стороне продавца (и даже одновременно) может находиться несколько физических и (или) юридических лиц.

Продавца и объект договора купли–продажи связывает по общему правилу категория собственности – не собственник объекта договора продавцом быть не может.

Однако есть и исключения из этого общего правила, например, как следует из содержания части 2 ст.295 ГК РФ унитарное предприятие не собственника, может с согласия собственника выступить продавцом недвижимого имущества, переданного ему на праве хозяйственного ведения.

Как видим с согласия собственника унитарное предприятие, основанное на праве хозяйственного ведения, может быть субъектом (стороной) договора купли–продажи в качестве продавца.

При заключении договора купли–продажи путем проведения публичных торгов продавцом, подписывающим договор, признается организатор торгов (п. 5 ст. 448 ГК).

Продавцом может выступать и комиссионер, действующий от своего имени (ст. 990 ГК).

Как установлено ст. 1005 ГК РФ стороной договора купли–продажи в виде продавца признается действующий от своего имени по поручению и за счет принципала на основании агентского договора.

Рассматривая субъектный состав продавцов, можно отметить, что в их число входят юридические (обладающие правосубъектностью) и физические лица (обладающие дееспособностью) лица. В число юридических лиц входят коммерческие и некоммерческие организации, а также Российская Федерация, субъекты РФ муниципальные образования в лице государственных органов и органов местного самоуправления [42].

К покупателям законодатель предъявляет минимальные требования, касающиеся гражданской дееспособности.

Ограниченно дееспособные лица вправе самостоятельно совершать только мелкие бытовые сделки, а остальные лишь с согласия попечителя. Несовершеннолетние граждане могут выступать стороной договора купли продажи имущества на средства, предоставленные законными представителями или с их согласия третьими лицами (абз. 1 ч. 2 ст. 26 ГК РФ).

В научной литературе отмечается, что возможность заключения договора купли–продажи гражданами определяется объемом их право и дееспособности [45].

Цена в договоре купли продажи играет роль его существенного условия только в случае, если это прямо указано в законе.

Например, цена играет роль существенного условия при заключении договора купли продажи земельного участка (ст. 555 ГК РФ).

При отсутствии в договоре согласованного сторонами в письменной форме условия о цене недвижимости договор, о ее продаже считается незаключенным.

В этой связи правила определения цены, предусмотренные п. 3 ст. 424 ГК РФ (цена, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные товары), не применяются [51].

Форма договора купли продажи определяется его предметом, субъектным составом и ценой. Например, договоры купли продажи недвижимости и предприятий должны заключаться в письменной форме.

Письменная форма обязательна также и для договоров внешнеторговой купли–продажи, согласно пункту 3 статьи 162 Гражданского кодекса РФ: «Несоблюдение простой письменной формы внешнеэкономической сделки влечет недействительность сделки».

Как следует из содержания ст. 550 и 660 ГК РФ простая письменная форма договора купли продажи составляется одним документом, подписанным сторонами, и подлежат обязательной государственной регистрации. Письменная

форма договора купли продажи обязательна также для договоров внешнеторговой купли продажи (п.3 ст.162 ГК РФ).

Таким образом, в настоящее время договор купли – продажи сохранил свои основные исторически сформированные признаки: является возмездным, реальным договором в семье гражданско–правовых договоров. Может быть заключен как в письменной, так и устной форме. По общему правилу продавцом может быть собственник товара, однако из этого общего правила имеется достаточно много и исключений. В частности, не будучи собственниками продавцами могут являться унитарные учреждения и казенные предприятия, комиссионеры.

Как отмечается в научной литературе «длительность взаимоотношений сторон и систематичность товарных передач и расчетов и стали той причиной, по которой законодатель выделил поставку в самостоятельную разновидность купли–продажи» [13].

Как считает Е.В. Кучер, договор поставки заключается обеими сторонами в целях осуществления ими предпринимательской деятельности (ст. 506 ГК РФ), было закреплено более 10 лет назад и в настоящее время не охватывает новый вид деятельности, направленной на получение дохода [33].

Отношения сторон по поставке товаров подразумевают под собой ряд особенностей, к одним из которых относится условие о простой письменной форме договора поставки, соглашений и иных юридических актов, составляемых на всех стадиях данных отношений.

Причём следует отметить, что данное правило относится не только к правовым средствам, применяемым сторонами в акцессорном порядке, но и к основополагающим принципам, установленным законодательством в качестве обязательных [44].

Разновидностью договора поставки являются государственные закупки.

Особенности правовой регламентации порядка, оснований и форм обеспечения государственных нужд и нужд местного самоуправления заключаются в том, что государство нормами законов обеспечивает баланс интересов добросовестных поставщиков услуг и исполнителей работ.

Мы полагаем, что описанные факторы, породили с одной стороны проблему универсализации базовых категорий действующего законодательства в сфере обеспечения государственных нужд, с другой стороны, нужна прозрачность и детализация правового регулирования в этой области.

В специальной литературе отмечается, что современная система нормативно – правовых актов отличается логичностью и стройностью, хотя еще в конце 90 годов характеризовалась как бессистемный комплекс правовых предписаний, а нормы одних законов дублировали правила изложенные в других [34].

Это и послужило основанием для разработки и принятия в 2013 году отраслевого, закона Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее по тексту № 44–ФЗ).

В указанном законе в ст.3, определяющей понятийный аппарат в сфере действия закона, сама закупка по объему понятия представлена законодательно как комплекс взаимосвязанных действий, которые реализуются субъектами правоотношений для достижения цели обеспечения государственных и муниципальных нужд.

В силу разнообразия сферы государственных и муниципальных нужд законодатель обособил правовое регулирование закупок сельскохозяйственной продукции в рамках специализированного закона федерального уровня, которым несколько иначе обозначил понятие закупки через категорию формы покупки [6].

Иными словами говоря, в этом законе она определяется как вид договора купли–продажи

Рассматривая общие вопросы правового регулирования государственных закупок нельзя не отметить Федеральный закон от 18.07.2011 № 223–ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», который принят исключительно в целях обеспечения свободы экономического пространства с соблюдением правил добросовестной конкуренции для определенного перечня хозяйствующих субъектов.

В частности, его действие распространяется на государственные корпорации, которые осуществляют предпринимательскую деятельность области электроснабжения, газоснабжения, теплоснабжения, водоснабжения, водоотведения и т. д.

В силу особого значения сферы деятельности юридических лиц, включенных в этот список в ст. 5 анализируемого закона предусмотрена обязательная фиксация фактов недобросовестного выполнения государственных контрактов и ведения специального реестра недобросовестных поставщиков.

Занесению в реестр подлежат те юридические лица, уклонились от заключения договоров, а также те с которыми после заключения контракта он был в судебном порядке расторгнут [6].

Правовая регламентация в анализируемой сфере (обеспечения государственных и муниципальных нужд) содержится и в нормах бюджетного законодательства и гражданского права.

Как установлено ст.525ГК РФ обозначены общие юридические параметры поставки товаров для государственных или муниципальных нужд, поскольку именно здесь мы видим указание на юридическое оформление взаимоотношений государственных органов и органов местного самоуправления с контрагентами специальным договором, именуемым контрактом на поставку товаров для государственных или муниципальных нужд. На базе контракта осуществляется заключение договоров поставки товаров.

К отношениям по поставке товаров для государственных или муниципальных нужд применяются правила о договоре поставки

В завершение этой части нашего исследования полагаем, что объективно назрели следующие выводы.

Нормативно – правовая база в сфере правовой регламентации договора поставки сформирована в двух блоках нормативно – правовых актов федерального уровня: общих и специальных.

К общим относятся, в частности: Гражданский кодекс РФ, Бюджетный кодекс РФ, Закон о федеральном бюджете и другие.

Специальный блок представлен такими законами как:

Федеральный закон от 18.07.2011 № 223–ФЗ (ред. от 31.12.2017) «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (с изм. и доп., вступ. в силу с 09.01.2018).

Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 №44–ФЗ и другие

Несмотря на то, что современный договор поставки и договор купли –продажи соотносятся как род и вид, договор поставки обладает индивидуальными признаками, позволяющими его идентифицировать в составе договоров купли продажи.

На наш взгляд таковыми являются:

- a) периодичность предоставления товара продавцом покупателю;
- b) субъектный состав;
- c) коммерческий характер;
- d) обязательная письменная форма.

1.2 Элементы договора поставки

Элементами гражданско–правового договора являются его предмет, стороны и содержание.

Предметом договора поставки являются товары, производимые или закупаемые поставщиком и приобретаемые покупателем для использования в предпринимательской деятельности и в иных целях, не связанных с личным, семейным и другим подобным использованием (ст. 506 ГК РФ).

Товаром по договору поставки могут быть любые вещи, за исключением:

- a) валюты (российские рубли) и валютных ценностей (иностранная валюта и т.д.) (ст. ст. 140, 141 ГК РФ);
- b) ценных бумаг (акции, облигации, векселя) (п. 2 ст. 454 ГК РФ);
- c) недвижимого имущества (земля, здания, сооружения и т.д.) (п. 5 ст. 454 ГК РФ);
- d) вещей, изъятых из оборота (п. п. 1, 2 ст. 129 ГК РФ).

Общепринятое понятие вещей в гражданском праве сводится к признанию вещами предметов, при условии наличия у таких материальных объектов такого обобщенного критерия, как способность удовлетворять потребности субъектов ими владеющих.

Основным признанием вещей считается удовлетворение потребностей физических и юридических лиц, а также государственных и муниципальных образований. Вещи, недоступные человеку и обществу для использования в

указанных целях, например, небесные тела, не могут признаваться объектами гражданских прав [23].

Следовательно, к вещам как к объектам наиболее распространенных среди видов объектов гражданских прав необходимо отнести объекты живой и неживой природы.

Происхождение вещи как объекта гражданских прав может быть естественно–природное или искусственное, поскольку вещь может быть создана человеком либо иметь природное происхождение.

Основной признак вещи, как объекта материального мира выражается в ее осязаемости: все вещи обладают: массой, площадью, объемом, расположением в пространстве, внешними признаками и т. д.

Условно говоря, гражданское право обособляет часть вещей как объектов материального мира те из них, которые представляют ценность, которых человеком осознана и на которые он может оказывать влияние, управлять. Эта категория вещей образует группу вещей, на которые распространяются нормы гражданского права, и эта категория вещей есть объекты гражданских прав в виде вещей.

Из содержания ст.128 ГК РФ следует, что к вещам относятся и наличные деньги, и ценные бумаги (ст. 128 ГК).

К числу вещей в гражданском праве относятся также различные виды энергетических ресурсов и сырья, произведенных или добытых человеческим трудом и потому ставших товаром.

Общебытовое понятие вещи существенно отличается от объема понятия вещь как объект гражданских прав, поскольку правовой режим установлен гражданским правом и для живых существ (диких и домашних животных), а также земельных участков и обособленных водных объектов, квартир в жилых домах.

Е.И. Высоцкая считает, что каждая вещь обладает общей совокупностью признаков число, которых входят:

- a) материальный (овеществленный) характер;
- b) обособленность в пространстве, выраженность в объективной форме;
- c) полезность для человека;
- d) возможность перехода от одного субъекта к другому (отчуждаемость, продаваемость);
- e) возможность уничтожения, гибели, порчи, износа [20].

В связи с таким разнообразием вещей, являющихся объектом правового регулирования в теории гражданского права, существует множество их классификаций в зависимости от того какой критерий берется за основу классификации.

Исходя из анализа норм Главы 6 Гражданского Кодекса РФ гл. 6 ГК РФ А.Г. Калпин и А.И. Масляев предлагают выделить в массе вещей, прежде всего, две категории вещей: индивидуально–определенные вещи и родовые вещи.

Индивидуальная определенность вещи предполагает наличие таких признаков, которые свойственны только этой вещи и позволяют выделить ее среди других вещей.

Другая группа вещей (родовые) имеют количественные и качественные характеристики, но условно говоря, объединены в какое-то известное количество вещей одного рода [32].

Основная разница в выделяемых видах вещей выражается в юридической незаменимости индивидуально-определенной вещи, что не свойственно вещам родовым.

В связи с этим гражданский Кодекс ГК РФ предусматривает разные варианты для случаев неисполнения обязанности передать индивидуально-определенную вещь (ст. 398) и такой же обязанности по отношению к родовым вещам (ст. 463).

Рассматриваемая классификация, в свою очередь выступает в качестве критерия при определении правовой природы договора.

Под содержанием гражданского – правового договора в гражданском праве обычно понимается объем прав и обязанностей сторон, а также объект договора.

Как следует из приведенного в предыдущей части выпускной квалификационной работы определения понятия договора поставки обязанность продавца выражается в том, что он должен (по достижении соглашения о всех условиях договора) передать товар. Срок передачи товара устанавливается сторонами договора, если они упустили такое условие, то вступают в действие нормы, об исполнении бессрочного обязательства (ст. 314 ГК) [25].

Возникает закономерный вопрос о том, что считать моментом передачи товара, при поставке поскольку разнообразие видов, анализируемого договора определяет разные юридические варианты способа и места передачи товара.

Как полагают М.И. Брагинский и В.В. Витрянский в настоящее время существуют три варианта определения исполненной обязанности продавца предоставить товар покупателю.

Первый заключается в фактическом вручении товара «из рук в руки», второй предполагает предоставление покупателю доступа к товару в месте его нахождения, а третий определяется моментом сдачи товара перевозчику или организации связи [13].

Например, Г между истцом ФИО (Покупатель) и ответчиком ООО «Казанский завод автомобильных фургонов» (Поставщик) был заключен договор поставки №, по условиям которого Поставщик обязуется передать в собственность Покупателю по его заказам товары, перечень, количество, ассортимент, комплектность, срок поставки, цена и условия, оплаты которых согласовываются дополнительно и указываются в спецификациях, оформляемых на отпуск товаров по каждой поставке. Покупатель после оплаты товара его не получил. В добровольном порядке требования истца ООО «Казанский завод автомобильных фургонов» не удовлетворены, доказательства обратного ответчиком суду не представлены.

Таким срок не был передан предварительно оплаченный товар, на который истец рассчитывал при заключении договора на поставку модульного здания «дачный дом», требование о взыскании с ответчика суммы в размере обоснованно и подлежит удовлетворению [50].

Как установлено п. 1 ст. 224 ГК передачей признается вручение вещи приобретателю, а равно сдача перевозчику для отправки приобретателю или сдача в организацию связи для пересылки приобретателю вещей, отчужденных без обязательства доставки.

Следовательно, во время доставки вещи приобретатель по общему правилу уже является ее собственником и, следовательно, может ею распоряжаться, однако несет риск повреждения и гибели доставляемого ему имущества.

Вручение товара по договору купли продажи покупателю, как следует из анализа ст.224 ГК РФ может подтверждаться составлением специального акта сдачи–приемки, подписанного уполномоченными представителями обеих сторон, или распиской о получении вещи. При отгрузке вещи транспортом или отправлении ее через организации связи передача вещи подтверждается соответствующим документом, выдаваемым отправителю названными организациями.

Однако отчуждение вещи (продажа товара) может быть осуществлена с (п. 1 ст. 224 ГК РФ) с обязательством ее доставки, когда вещь должна быть передана приобретателю в месте его нахождения или в другом указанном им месте. В этих случаях право собственности переходит к приобретателю только после фактической доставки вещи в названное место.

Таким образом, передача товара представляет собой регулируемый правом процесс перехода товара из владения продавца во владение покупателя.

При вручении продавцом товара непосредственно покупателю «из рук в руки» передача осуществляется одноактным действием, во всех других случаях – серией действий, проводимых продавцом, третьими лицами (транспортными организациями, органами связи) и покупателем.

Передача товара в зависимости от вида товара и способа его передачи может удостоверяться различного рода документами, расписками, отметками в тексте договора и приложенными к нему актами о приемке–сдаче товара, а при сдаче товара перевозчику или организации связи – соответственно транспортными документами и почтовой квитанцией.

В настоящее время широкое распространение получила дистанционная форма продажи, которая характеризуется отсутствием возможности у покупателя ознакомиться с товаром, ни с образцом товара, ни потрогать товар, ни повертеть в руках до момента его получения.

Ознакомление с товаром происходит исключительно при помощи коммуникативных средств, таких как телевидение, видеотекст, аудио текст, CD–ROM, Интернет, каталоги, почтовые рассылки, рекламные объявления, телефон, или любой другой способ коммуникации. Заключая сделку, ни покупатель, ни продавец непосредственно не вступают в контакт, не видят друг друга.

Постановлением Правительства РФ от 27 сентября 2007 г. № 612 установлено, что при продаже товаров дистанционным способом продавец обязан предложить покупателю услуги по доставке товаров путем их пересылки почтовыми отправлениями или перевозки с указанием используемого способа доставки и вида транспорта» [9].

В специальной литературе отмечается наличие сложностей заключения договора купли–продажи через Интернет [40].

Если товар не понравился покупателю он может в одностороннем порядке отказаться от исполнения договора до передачи товара, но при этом, должен возместить продавцу расходы, которые тот понес в связи с действиями по выполнению договора [43].

Анализ судебной практики в этом отношении свидетельствует, что суды при разрешении споров исходят из общих правил регламентации отношений сторон.

В частности, неясно как решат вопрос о возврате товара. Как полагает Г.М. Гура при отсутствии информации о сроках возврата некачественного товара необходимо применяется 3–х месячный срок [21].

Продавец обязан передать покупателю товар в таре и упаковке, за исключением товара, который по своему характеру не требует затаривания и упаковки. Иное может быть предусмотрено договором купли–продажи или вытекать из существа обязательства (п. 1 ст. 481 ГК).

Договором купли–продажи может быть предусмотрено, что передаче подлежат товары в определенном соотношении по видам, моделям, размерам, цветам и иным признакам (ассортимент). Продавец по такому договору обязан передать покупателю товары в ассортименте, согласованном сторонами (ст. 467 ГК).

В число прав продавца входит право отказаться от исполнения договора купли продажи в определенных законом случаях.

К таковым в соответствии со ст.496 ГК РФ относится неявка покупателя (или несовершение им иных необходимых действий) для принятия товара в определенный договором срок, а также.

1. Неоплата покупателем товара в установленный договором срок, когда договором розничной купли–продажи предусмотрена предварительная оплата товара (ст.500 ГК РФ).

2. Отказа покупателя, в нарушение договора купли–продажи, принять и оплатить товар (ст.486 ГК РФ).

3. Неосуществленный покупателем очередной платеж за проданный в рассрочку и переданный ему товар, если иное не предусмотрено законом или договором (ст.489 ГК РФ).

Товар подлежит возврату, если сохранены потребительские свойства, товарный вид, документы, которые подтверждают условия покупки данного товара, тем не менее, как показывает практика, отсутствие документа, подтверждающего факт, условия покупки товара не лишает возможности покупателя ссылаться на другие доказательства приобретения товара [52].

Договор купли–продажи признается заключенным с условием его исполнения к строго определенному сроку, если из договора ясно вытекает, что при нарушении срока его исполнения покупатель утрачивает интерес к договору. Продавец вправе исполнять такой договор до наступления или после истечения определенного в нем срока только с согласия покупателя (ст. 457 ГК РФ). Например, стороны договорились о купле – продаже автомобиля в определенный срок

Применительно к договору поставки существенными условиями признаются условия о предмете договора и сроках поставки (ст. 506 ГК РФ). К необходимым следует отнести условия о цене, о транспорте, реквизиты грузоотправителя, грузополучателя и пр.

Стороны обязаны определить в договоре, какой товар поставщик должен передать, а покупатель принять и оплатить. К условиям о товаре, который подлежит поставке по договору, следует отнести условия о наименовании, ассортименте (номенклатуре), количестве и качестве товара. Они могут быть указаны как в самом договоре поставки, так и в спецификациях и приложениях к нему. Если согласно договору поставки невозможно определить количество подлежащего передаче товара, договор

Если указанные условия о товаре или сроке исполнения обязанности по передаче товара сторонами договора не согласованы, то договор считается незаключенным и не порождает правовых последствий для его сторон (ст. 432 ГК РФ).

Факт поставки товара иного ассортимента, чем тот, который предусмотрен контрактом, свидетельствует о законности отказа покупателя от товара и обоснованности требования в части возврата, ранее уплаченной суммы [47].

Выводы по разделу 1

Договор поставки является одним из самых распространенных в хозяйственной деятельности. Именно данным договором оформляется купля–продажа товара между субъектами предпринимательской деятельности. Процесс заключения данного вида договора зачастую слишком формально, что ведет к возникновению в дальнейшем правовых споров между сторонами. Кроме того, существует ряд юридически сложных вопросов, возникающих при заключении договора поставки.

В соответствии с действующим законодательством договор поставки является возмездным, двусторонним, консенсуальным.

Суть данного договора заключается в том, что поставщик–продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.

В данном определении проявляются и особенности указанного договора. К таковым относятся следующие особенности.

Во–первых, сторонами договора поставки могут являться только лица (физические или юридические), осуществляющие предпринимательскую деятельность.

Во–вторых, целью приобретения товара является использование его в предпринимательской деятельности (или подобной деятельности).

В–третьих, существенными условиями договора являются предмет договора (то есть товар) и сроки поставки.

Кроме того, следует заметить, что договор поставки является одним из видов договора купли–продажи, что определяет субсидиарное применение норм о купле–продаже к регулированию договора поставки.

Таким образом, если какие–то вопросы не урегулированы договором, то применяются нормы о договоре поставки. При отсутствии соответствующих норм о договоре поставки применяются общие нормы о договоре купли–продажи. Если же необходимых норм нет в разделах Гражданского кодекса о купле–продаже, тогда применяются общие нормы о договорах и обязательствах.

2 ОСОБЕННОСТИ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ

2.1 Порядок и форма заключения договора поставки

Общие правила о заключении договоров, установлены в главе 28 ГК РФ, которые не являются исчерпывающими, поскольку дополняются требованиями закона о форме и других особенностях заключения некоторых договоров (ст. 493, 507, 527, 540, 574 и др.) [37].

В соответствии с общими правилами заключения гражданско-правового договора для того, чтобы стороны могли достигнуть соглашения и тем самым заключить договор, необходимо, по крайней мере, чтобы одна из них сделала предложение о заключении договора, а другая – приняла это предложение.

В научной литературе по вопросу определения сущности понятий оферты и акцепта нет единства мнений в силу разного методологического подхода к определению их правовой.

В одних случаях оферта и акцепт считается стадиями заключения договора [30].

В других они рассматриваются как односторонние сделки.

В частности, О.Н. Ермолова полагает, что можно квалифицировать как сделку только оферту, поскольку для ее совершения необходимо и достаточно воли одной стороны и создающей обязанности для лица, ее совершившего (ст. 154, 155 ГК) [29].

Е.В. Драчев исходит также из определения правовой природы оферты и акцепта как односторонних сделок, аргументируя довод тем, что заключаемый договор не является суммой оферты и акцепта, а представляет собой самостоятельный юридический факт (двустороннюю или многостороннюю сделку), из которого возникает договорное правоотношение. К оферте и акцепту за редким исключением применимы общие требования о форме сделок и условиях их действительности [28].

Общие правила ГК РФ о договоре и его действии, как это следует из ст. 425 ГК РФ, устанавливают, что договор вступает в силу и становится обязательным для сторон с момента его заключения. При этом законодатель предоставляет субъектам договора (сторонам) право установить в тексте договора условие о том, что права и обязательства по договору распространяются на правоотношения, возникшие между сторонами до его заключения.

По – нашему мнению, нет оснований для признания оферты и акцепта односторонними сделками поскольку таковой тезис противоречит всем общим учениям о сделке и не находится в логической последовательности понятий соглашение – сделка–договор.

Обоснование нашего мнения следующее.

Терминологически понятие сделка как универсальной конструкции, применяемой для определения взаимных прав и обязанностей хозяйствующих субъектов возник (лат. *cocontractus*) две с лишним тысячи лет назад у древнеримских юристов, которые вкладывали в него смысл: «любое взаимное обязательство» [38].

Ст. 153 ГК РФ определяет понятие сделки как действия граждан и юридических лиц, направленные на установление, изменение или прекращение гражданских прав и обязанностей.

Таким образом, сделку характеризуют следующие признаки:

- a) сделка есть действие, т.е. проявленный волевым актом акт деятельности, направленный на достижение определенной цели.
- b) сделка – волевым актом.

В таком случае рассматривая оферту и акцепт, как сделки, мы должны неизбежно прийти к выводу, что взаимные права и обязанности по гражданскому договору возникают не с момента даты его заключения, а с момента направления оферты, что противоречит не только правовой природе договора и сделки, но и принципу свободы договора.

Оферта и акцепт могут и не иметь формы письменного документа.

При этом следует знать, что по общему правилу письменной формой является составление документов, подписываемых сторонами, а также обмен такими документами с помощью телефонной, почтовой, телеграфной, электронной и иной связи, которая позволяет достоверно установить то, что данный документ исходит от указанной в договоре стороны.

В научной литературе очень верно отмечается, что совокупность существенных условий конкретного договора определяют содержание этого договора, как юридического факта [41].

Единственным общим для всех договоров существенным условием является условие о его предмете [53].

Цена, не является необходимым абсолютно для всех договоров условием его действительности и признания заключенным: размер причитающегося агенту вознаграждения, не относится к числу существенных условий договора, подлежащих согласованию сторонами [55].

Отсутствие существенного условия в гражданском правовом договоре не дает возможности считать соглашение сторон достигнутым, а договор состоявшимся позитивным юридическим фактом [31].

Имеет свои особенности заключение договора поставки товаров для государственных нужд

В научной литературе понятие способ размещения государственного заказа определяется как тождественное понятию способа закупок [14].

Из содержания ст. 24 Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» следует, что законодатель именно с целью обеспечения равенства в конкурентной деятельности за государственный заказ определил две формы определения поставщиков: конкурс и аукцион.

Однако они также подразделяются на виды, а видообразующим признаком выступает либо субъектный состав, либо способ его проведения.

Используя правила формальной логики, мы видовое разнообразие форм и способов размещения госзаказа схематично определили следующим образом (рисунок 3).

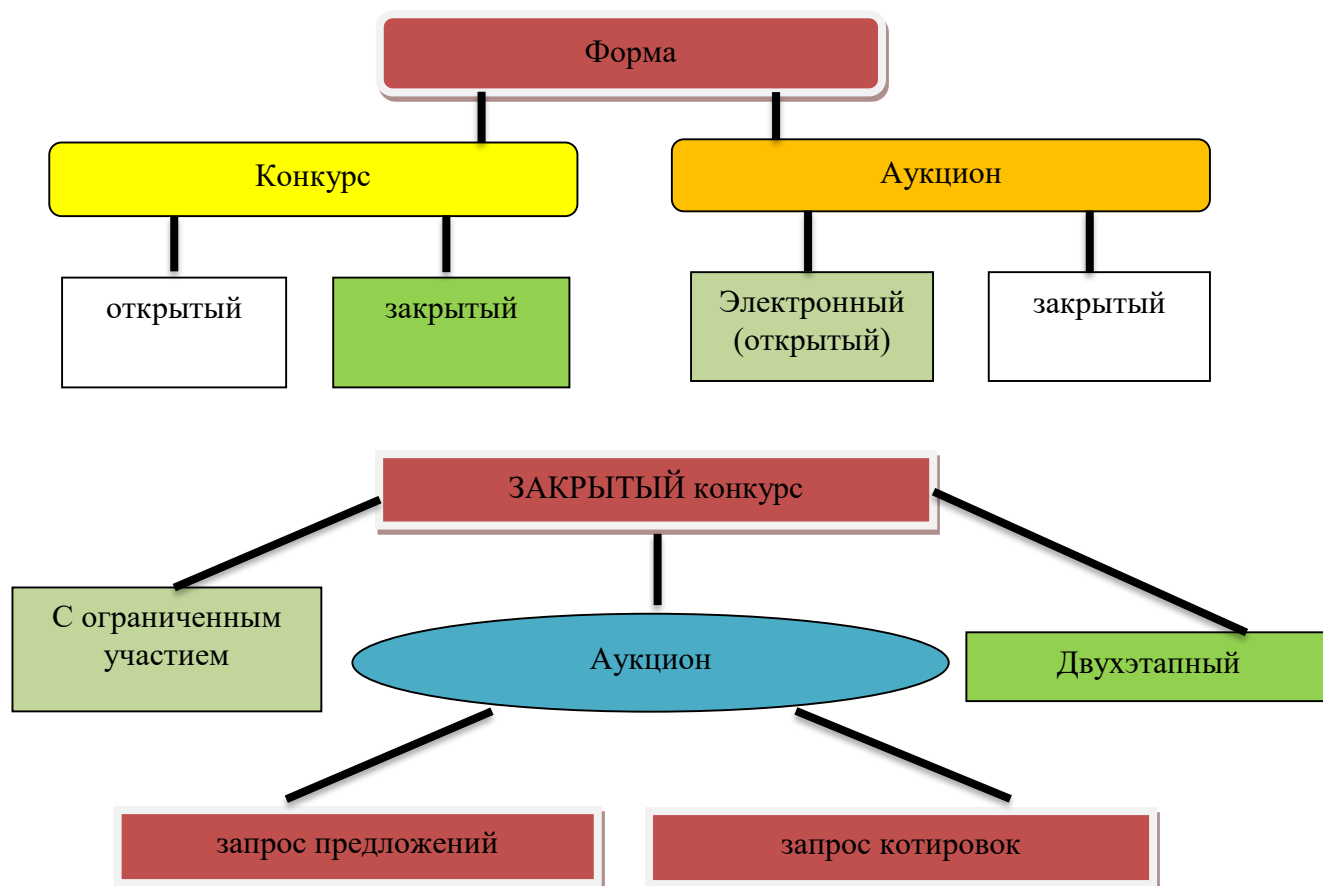


Рисунок 3– Видовое разнообразие форм и способов размещения госзаказа

В научной литературе эти нововведения оцениваются довольно осторожно. В частности, Г.Ш.Гасаналиева полагает, что возможно новый закон позитивно отразится на эффективности вложения государственных средств [26].

Мы не можем с уверенностью утверждать, что подобное усложнение позитивно воспринято в предпринимательской среде. На наш субъективный взгляд, нужно наоборот стремиться к универсализации форм и способов отбора претендентов. Усложнение и дробление, в нашем понимании ведет к созданию дополнительных юридических и практических сложностей для активных участников рынка услуг и товаропроизводителей.

Как установлено ст. 86 № 44–ФЗ закрытый аукцион предполагает решение вопроса о выборе исполнителя госзаказа путем направления предложений о цене и выигрывает, предложивший меньшую стоимость. Для обеспечения прозрачности такой формы законодатель запретил взимание оплаты факта участия в аукционе.

Термин «закрытый аукцион» кроме того, означает, что его ход и результаты не подлежат публичному оглашению.

Реализация целей удовлетворения государственных и муниципальных нужд путем открытого конкурса означает, (как это следует из ст. 48 указанного закона), что вся абсолютно исходная информация, ход выбора поставщика и итог — это информация свободного доступа.

Запрос котировок (ст. 72 № 44–ФЗ) интереснейший вариант выбора поставщика услуг или исполнителя работ. Запрос котировок означает в буквальном смысле получение предложений, но на одном базовом условии: цена одного контракта не

должна быть более чем пятьсот тысяч рублей, а общая годовая сумма не более чем 1 000 000 000 рублей.

Отметим некоторые проблемы в анализируемой области.

С 1 января 2015 г. вступили в силу нормативные условия Закона № 44–ФЗ, регулирующие в части правовой регламентации представителей заказчиков и участников закупки.

Безусловно, важным является, введенный плановый характер реализации государственной закупочной деятельности (ст. 16, 17, 18 Закона № 44–ФЗ).

Но есть проблемные моменты. Нами имеется в виду, например то обстоятельство, даже электронная форма оформления заявки достаточно длительный по времени процесс

Только определение начальной максимальной цены контракта на официальном сайте представителя государственного заказчика занимает до получаса.

При наличии нескольких десятков позиции по времени может быть затрачено до недели рабочего времени.

Эта проблема частично устранена за счет каталога товаров, работ, услуг [8].

Далее хотелось бы отметить то обстоятельство, что в ст. 20, анализируемого закона № 44–ФЗ прописана обязанность, проведения общественного обсуждения закупок. По каким именно закупкам проводятся общественные слушания, устанавливает Правительство РФ, а региональные органы власти могут расширить этот перечень.

Обязательные общественные слушания организуются при цене контракта, составляющей более 1 млрд. рублей, с использованием конкурентных способов определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей) [6].

При этом ни в статье 20 ФЗ–44, ни в процитированном нами Постановлении Правительства РФ не определено юридическое значение итога слушаний и процессуального оформления. Законодатель не говорит об обязательной корректировке планов и других перечисленных вариантов подведения итогов.

По общему и буквальному смыслу ст. 20 речь идет о возможной, но не обязательной корректировке.

Такая же формулировка содержится и в Постановлении Правительства закупок, планы–графики, документацию о закупках или закупки могут быть отменены [6].

В заключение этой части работы, по нашему мнению, надлежит сделать вывод:

Заключение договора оформляется офертой и акцептом Единой универсальной формы оферты и акцепта законодательство не содержит Договор считается заключенным при согласовании сторонами всех его существенных условий

Единственным общим существенным условием для всех видов гражданско–правовых договоров, прямо названном в ГК, является предмет договора (п.1 ст.432). Конкретное содержание предмета договора зависит от вида (разновидности) договора.

В связи с этим, по нашему мнению, необходима универсализация понятия существенных условий договора, на первом ее этапе нами предлагается абзац 2 части 1 ст. 432 изложить следующим образом: «Общим существенным условием является условие о предмете договора. Иными условиями признаются: условия о

цене, месте исполнения договора и, если они прямо предусмотрены настоящим Кодексом или иными федеральными законами для данного вида договора».

Полагаем, что можно выдвинуть следующее предложение:

Нужно в законодательном порядке общественные слушания переименовать в общественную экспертизу, предусмотреть ее письменную процессуальную форму и законодательно определить, что при отрицательном заключении общественной экспертизы, заказчик обязан в средствах массовой информации разместить ее текст и те обоснования, по которым контракт все-таки заключен.

По нашему мнению, необходимо не усложнять процедуру отбора поставщиков государственных нужд, как это сделано в ст. 24 № 44–ФЗ, а наоборот стремиться к универсализации форм и способов.

Помимо этого, необходимо определять категории закупок обязательных для проведения общественных слушаний не по критерию цены контракта, а по критерию вида товара или услуги и его социальной значимости.

Например, лекарственные препараты для обеспечения неимущих бесплатными медицинскими средствами и лекарствами.

Нужно в законодательном порядке общественные слушания переименовать в общественную экспертизу, предусмотреть ее письменную процессуальную форму и законодательно определить, что при отрицательном заключении общественной экспертизы, заказчик обязан в средствах массовой информации разместить ее текст и те обоснования, по которым контракт все-таки заключен.

2.2 Существенные условия договора поставки

Наиболее распространенным среди коммерческих договоров реализационных является договор поставки.

Как установлено ст. 506 ГК РФ по договору поставки поставщик – продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки, производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.

В соответствии со ст. 516 ГК РФ покупатель оплачивает поставляемые товары с соблюдением порядка и формы расчетов, предусмотренных договором поставки. Если соглашением сторон порядок и форма расчетов не определены, то расчеты осуществляются платежными поручениями.

Если договором поставки предусмотрено, что оплата товаров осуществляется получателем (плательщиком) и последний неосновательно отказался от оплаты, либо не оплатил товары в установленный договором срок, поставщик вправе потребовать оплаты поставленных товаров от покупателя.

Как следует из материалов судебной практики, Постановление ФАС Волго–Вятского округа от 20.11.2006 г. по делу № А39–503/2006–52/5: «... Существенным условием договора поставки также является срок исполнения обязательства поставки (статья 506 ГК РФ)».

«... Арбитражные суды двух инстанций пришли к обоснованному выводу о несоответствии представленных в материалах дела договоров поставки статье 506 ГК РФ, поскольку в указанных договорах не достигнуто соглашение по всем существенным условиям (наименование товара, срок поставки). При отсутствии доказательств согласования сторонами существенных условий договора о наименовании поставляемого товара, сроках поставки договор поставки не может быть признан судом заключенным» [53].

Выводы по разделу 2

К особым условиям договора поставки можно отнести его предмет и указание срока поставки. Согласно п. 3 ст. 455 ГК РФ, если содержание договора позволяет установить название и количество товаров, подлежащих поставке, предмет договора можно считать установленным.

Важным аспектом договора поставки является то, что в отличие от договора купли–продажи, где предметом могут выступать и товары (вещи), так и права на имущество, предметом данного договора может быть исключительно товар. Кроме того, это может быть только товар, используемый для промышленного потребления, переработки, монтажа, перепродажи и т. д., то есть для использования в процессе предпринимательской деятельности.

Для применения в других целях, которые связаны с личным, домашним, семейным и другим использованием такого плана товаров, как, например, покупка офисной мебели и оргтехники, транспортных средств и расходных материалов, заключение договора поставки является неприемлемым. Поэтому именно цель закупки товара позволяет различать розничную куплю–продажу от поставки.

3 ПРЕКРАЩЕНИЕ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ

3.1 Освобождение от обязательств по договору поставки

Нередко участники гражданского оборота решают расторгнуть заключенный договор, который по тем или иным причинам перестал их устраивать. Для этого они должны выбрать соответствующие основания, которые позволят им отказаться от договора наиболее удобным способом. Одним из них является существенное изменение обстоятельств.

Причины отказаться от договора могут быть самые разные: отсутствие возможности его исполнить, оптимизация расходов, поиск более выгодных условий работы и перспективных партнеров и т. д. Перед расторжением договора необходимо оценить соответствующие последствия, которые оно повлечет, чтобы избежать возникновения убытков.

Основания для расторжения договора могут быть связанными с виновными действиями (бездействием) контрагента (просрочка в оплате, передача некачественного товара и др.) и не быть связанными с ними, например отказ потребителя от договора возмездного оказания услуг в любое время при условии возмещения исполнителю фактически понесенных расходов [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**]. В отношениях между предпринимателями отказ от договора допускается в случаях, предусмотренных договором, если иное не вытекает из закона или существа обязательства.

Если право на односторонний отказ от договора аренды недвижимости прямо в договоре закреплено, его не сможет заблокировать даже регистрация долгосрочного договора сроком на несколько лет, поскольку в этом случае просто усложняется процедура отказа от него: помимо направления уведомления арендатору о расторжении договора нужно будет зарегистрировать прекращение обременения в ЕГРП. Арендатор в этом случае лишен права на возмещение своих убытков за счет арендодателя, так как добровольно согласился на заключение договора на таких условиях и не был лишен возможности отказаться от его заключения.

Кроме того, на практике зачастую имеют место случаи, когда более сильная сторона контракта при отсутствии основания для отказа от договора создает условия для того, чтобы ее контрагент сам отказался от него.

Так, арендодатель, не имея оснований для расторжения договора аренды, может чинить препятствия арендатору в его хозяйственной деятельности, такие как приостановление подачи энергии в наиболее значимое для арендатора время, организация рядом со входом в его помещение погрузочно-разгрузочных работ, запуск в соседние с арендатором помещения других арендаторов с видами деятельности, не совместимыми с хозяйственной деятельностью арендатора, что повлечет отзыв у него специальных разрешений на ее ведение и сделает бессмысленным дальнейшую аренду.

Осмотрительные арендаторы оговаривают все необходимые условия еще на стадии обсуждения с арендодателем проекта договора аренды, чтобы предотвратить подобные ситуации. Арендатор не вправе требовать от арендодателя отказываться от заключения договоров аренды с другими контрагентами, однако

он может предусмотреть в договоре аренды возможность компенсировать свои затраты – пересмотреть размер арендной платы в сторону уменьшения, компенсировать вложения в арендуемое имущество и т.п.

Любой договор можно расторгнуть в любое время по соглашению сторон [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**]. Такую возможность следует заложить в самом договоре, однако для того, чтобы ее можно было реализовать, условие о заключении дополнительного соглашения должно быть сформулировано как обязанность, что дает право требовать ее надлежащего исполнения [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**]. Если в договоре указано, что стороны могут заключить соглашение о расторжении договора, то такое условие свидетельствует лишь о наличии права, но не обязанности. Заключение соглашения возможно только по обоюдной воле сторон [56].

Если ни в законе, ни в договоре оснований для его расторжения нет, а контрагент добровольно отказывается заключить соглашение о его прекращении, можно использовать процедуру изменения или расторжения договора по мотиву существенного изменения обстоятельств.

Данное основание может быть использовано в случае, когда изменение обстоятельств является существенным, когда они изменились настолько, что, если бы стороны могли это разумно предвидеть, договор вообще не был бы ими заключен или был бы заключен на значительно отличающихся условиях.

При этом наступившие обстоятельства должны быть заведомо непредвиденными на момент заключения договора [57]. Например, уничтожение торгового центра, в котором планировалось предоставить в аренду помещение, в результате пожара или стихийного бедствия делает невозможным дальнейшее сохранение в силе арендного обязательства.

Однако норма о праве изменения или расторжения договора по мотиву существенного изменения обстоятельств является диспозитивной [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**] и может быть изменена или отменена по соглашению сторон, а также не будет применяться, если это не соответствует существу договора.

Если, скажем, у поставщика украли товар, который он собирался передать в собственность покупателя, то само по себе это обстоятельство не освобождает его от обязательств по договору поставки, так же как и не дает ему оснований ставить вопрос о его изменении (поставка иного товара) или прекращении по мотиву существенного изменения обстоятельств, поскольку данный риск предпринимательской деятельности относится на счет самого поставщика. В этом как раз и проявляется существо договора поставки, который заключается в предпринимательской деятельности между коммерсантами.

Если стороны не договорились о добровольном изменении или расторжении договора, то вопрос об этом заинтересованная сторона может поставить в суде при наличии одновременно следующих четырех условий [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**].

1. В момент заключения договора стороны исходили из того, что такого изменения обстоятельств не произойдет.

2. Изменение обстоятельств вызвано причинами, которые заинтересованная сторона не могла преодолеть после их возникновения при той степени заботливости и осмотрительности, какая от нее требовалась по характеру договора и условиям оборота.

3. Исполнение договора без изменения его условий настолько нарушило бы соответствующее договору соотношение имущественных интересов сторон и повлекло бы для заинтересованной стороны такой ущерб, что она в значительной степени лишилась бы того, на что была вправе рассчитывать при заключении договора;

4. Из обычаев делового оборота или существа договора не вытекает, что риск изменения обстоятельств несет заинтересованная сторона.

В качестве существенного изменения обстоятельств в судебной практике рассматриваются такие факторы, как.

1. Дача поручения государственным или муниципальным органом власти заказчику приостановить выполнение ремонтных работ на объекте [58], исключение реконструируемого или строящегося объекта из адресной инвестиционной программы по решению публичных властей [59], что влечет необходимость расторжения государственного контракта.

2. Недостоверность аукционной документации, которая влечет невозможность выполнения контракта на согласованных условиях [60].

3. Изменение норм законодательства РФ, которые существенно меняют объем обязанностей участников оборота, например вменение с 2006 года Постановлением Правительства РФ от 13.08.2006 № 491 обязанности по сбору и вывозу ТБО с объектов жилого фонда в обязанности управляющих компаний, что делает бессмысленной соответствующую обязанность в договоре с подрядчиком [61].

4. Внесение изменений в законодательство РФ, которые существенно изменяют требования к параметрам и характеристикам подлежащего созданию по договору объекта [62], возникает ситуация, когда содержащиеся в техническом задании требования становятся устаревшими и противоречат новым нормам и правилам [63].

5. Расторжение договора аренды по причине необходимости проведения капитального ремонта во всем здании в целях приведения его в соответствие с действующими строительными, пожарными, техническими и иными нормами, а также для размещения других арендаторов в здании [64].

6. Существенное удорожание предмета лизинга до его приобретения и передачи лизингополучателю по договору лизинга [65] и др.

В качестве существенного нельзя рассматривать изменение следующих обстоятельств: ухудшение финансового состояния сторон и убыточность бизнеса [66], реорганизация одной из сторон договора [67].

Подобные обстоятельства не дают оснований для изменения или расторжения договора, поскольку заинтересованная сторона как субъект предпринимательской деятельности ведет ее на свой риск [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**] и должна учитывать неблагоприятную для себя конъюнктуру рынка, ухудшение

материального положения и другие факторы, которые не дают ей права пересмотреть свои обязательства или вообще отказаться от них [68].

Впрочем, в отдельных исключительных случаях суд все-таки может согласиться считать существенным изменение обстоятельств, которое хотя и находится в сфере разумного контроля участников оборота, но и при этом делает дальнейшее исполнение договора для одной из сторон слишком чрезмерным и обременительным, что обуславливает необходимость вмешательства суда.

Так, если договор аренды был заключен между сторонами в начале 1990-х годов сроком на несколько десятков лет с минимальной ставкой арендной платы, которая по рынку выросла более чем многократно, арендодатель вправе ставить вопрос о расторжении договора аренды, если арендатор не согласен добровольно заключить соглашение о повышении арендной платы до рыночного уровня.

В данном случае при заключении договора стороны не могли предвидеть такого резкого изменения экономической ситуации в стране, в том числе многократного роста ставок арендной платы, а арендодатель даже при минимальной степени заботливости не мог повлиять на эти обстоятельства [69].

Дальнейшее сохранение в силе такого арендного обязательства по отношению к арендодателю является явно несправедливым, поэтому в судебной практике отмечается, что расторжение договора аренды со ссылкой на существенное изменение обстоятельств возможно даже в случае, когда действительной причиной будет простое невнесение арендных платежей за пользование помещениями в течение чрезмерно долгого периода времени [70].

При расторжении договора вследствие существенно изменившихся обстоятельств суд по требованию любой из сторон определяет последствия расторжения договора, исходя из необходимости справедливого распределения между сторонами расходов, понесенных ими в связи с исполнением этого договора [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**]. Например, при расторжении контракта на создание объекта по причине исключения его из адресной инвестиционной программы суд может оставить подрядчику сумму полученной от заказчика предоплаты, если объем его затрат не превышает такой суммы.

Изменение договора в связи с существенным изменением обстоятельств возможно по решению суда только в исключительных случаях, когда расторжение договора противоречит общественным интересам либо повлечет для сторон ущерб, значительно превышающий затраты, необходимые для исполнения договора на измененных судом условиях [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**]. Доказывает эти обстоятельства та сторона, которая просит в судебном порядке изменить договор [3].

Так, в одном деле суд удовлетворил иск о внесении изменений в контракт на производство строительных работ с разработкой строительной документации, так как при планировке территории было выявлено несоответствие геотехнической обстановки инженерно-геологическим условиям, отраженным в инженерном отчете, что повлекло необходимость проведения новых геологических изысканий и внесения изменений в документацию [71].

Изменение договора по решению суда возможно, даже если стороны изначально внесли в него изменения, но не предусмотрели изменений других условий, которые после изменений стали обременительными для одной из сторон: исключение из договора аренды с условием об обязанности арендатора модернизировать два объекта недвижимости на сумму не менее 50 млн руб. одного из объектов делает обременительным дальнейшее его исполнение на первоначальных условиях, что дает арендатору право ставить вопрос о его изменении [72].

При удовлетворении такого иска договор между сторонами действует в редакции изменений, внесенных вступившим в законную силу судебным решением.

Однако суд откажет в удовлетворении требования о внесении изменений в договор аренды, вызванных изменением конфигурации арендуемых помещений, если это произошло в результате самовольной перепланировки, выполненной арендатором, поскольку такое изменение существенным не является [73].

3.2 Ответственность по договору поставки

Отношения между изготовителями, дистрибьюторами и дилерами по большей части не урегулированы законом в качестве особых отношений, но в этом и нет необходимости. По своей сути дистрибьюторские договоры (между изготовителем и импортером) и дилерские договоры (между изготовителем/дистрибьютором и дилером) являются смешанными, а не договорами особого вида. Они могут содержать как условия о поставке товаров или оказании услуг, так и условия о качестве работы дистрибьютора/дилера, порядке гарантийного ремонта, вопросы рекламы и использования товарных знаков, условия хранения и аренды товаров и оборудования, права на использование компьютерных программ, организационные обязательства по дальнейшему развитию бизнеса и т.д. Нередко вместо единого договора стороны заключают несколько отдельных договоров. В любом случае все это служит прежде всего целям изготовителя: получить унифицированные долгосрочные каналы сбыта товаров, продвигать свою марку на рынке и обеспечить единое качество обслуживания конечных покупателей.

Исходя из норм ГК РФ применительно к товарам, используемым в предпринимательских целях, статус вышеописанных участников процесса реализации и обслуживания товаров одинаков на каждом звене цепочки. Не имеет значения, если продавцом является изготовитель или дилер, — это всегда просто поставщик. Покупатель в любом случае на основании закона будет вправе обращаться с иском из договора поставки только к своему непосредственному контрагенту [74], а деликатные иски в отношении вреда, причиненного недостатками таких товаров, исключены в силу ч. 2 ст. 1095 ГК РФ. Даже если покупатель приобретал товар у дилера, который в дальнейшем ликвидировался, он не сможет обратиться с иском к продавцу и будет нести риск сделанного им выбора контрагента, что вполне справедливо. Соответственно, в рамках норм ГК о договорах поставки не существует отдельной гарантии изготовителя — в каждом случае есть лишь гарантия конкретного продавца перед его покупателем. В

договоре, опосредующем другое звено цепочки перепродажи, гарантия и ответственность следующего продавца могут быть иными по объему.

Иная обязанность участников цепочки реализации товаров перед конечным покупателем может быть предусмотрена договором. Тут возможны два варианта. Первый характерен для тех случаев, когда изготовитель еще не развил дилерскую сеть и все продажи, и ремонт проводит сам напрямую (например, с территории единственного завода). Тогда покупатель № 1 покупает товар у изготовителя, но при этом не является полноценным дилером и намерен лишь осуществлять перепродажу товара покупателю № 2. Поэтому он и не может своими силами проводить его обслуживание. Соответственно, покупатель № 1 заинтересован включить в договор с изготовителем условие, что изготовитель обязан выполнять требования покупателя № 2 (поименованного или же описанного абстрактно, например как любой будущий собственник товара) по безвозмездному устранению недостатков товара, – это может быть как отдельное условие об исполнении в пользу третьих лиц, так и условие о полномочиях покупателя № 2 действовать в этом случае от имени покупателя № 1. Затем покупатель № 1 должен предусмотреть соответствующий порядок ремонта в своих договорах с покупателем № 2 [75]. Иногда в договоре с покупателем № 2 условие выглядит так, будто покупатель № 2 может обращаться с требованиями, связанными с недостатками товара, только к изготовителю или его дилерам, но не к покупателю № 1 (продавцу по второму договору купли–продажи).

Второй вариант возникает тогда, когда имеет место изготовитель с типичной дилерской сетью. Тогда в договорах последовательно указывается право конечного покупателя на обращение к любому авторизованному дилеру соответствующей марки, включая дилера–продавца.

Как мы можем квалифицировать эти правоотношения в рамках ГК РФ без учета Закона о защите прав потребителей. Условие договора, по которому дилер обязуется перед дистрибьютором осуществлять гарантийный ремонт по обращению конечных пользователей товара (даже тех, которые покупали товар не у данного дилера, а у иного авторизованного дилера), а дистрибьютор обязуется оплачивать этот ремонт – это не что иное, как договор оказания услуг по модели договора в пользу третьего лица [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**], в котором третье лицо не названо, но может быть определено по его условиям.

При этом указание в договоре между дилером и конечным покупателем на то, что обращение к другому авторизованному дилеру в целях устранения дефектов (заводских или иных) не означает нарушение условий гарантии и не исключает право конечного покупателя в дальнейшем обращаться к дилеру, продавшему товар, на основании гарантии, развивает эту идею и обеспечивает скоординированную работу всей дилерской сети. Но можно идти и дальше. Такое условие, по сути, означает возложение продавцом–дилером своих обязательств по гарантийному ремонту на указанных третьих лиц. Это открывает возможность предъявления продавцу–дилеру претензий, связанных с ремонтом, ненадлежаще выполненным другим авторизованным дилером.

В результате заключения многих типовых договоров с таким условием изготовителем создается сеть гарантийного обслуживания его товаров. Дилер, продавший товар с недостатками производственного характера, может быть фактически исключен из дальнейших отношений с конечным покупателем, который получит необходимый гарантийный ремонт у иного дилера, а тот, в свою очередь, получит компенсацию расходов на это по договору с дистрибьютором/изготовителем. Для дилера, не являющегося продавцом, гарантийный ремонт будет оказанием услуг третьему лицу по договору с изготовителем/дистрибьютором.

Такая схема гарантийного ремонта возникла исключительно в конкурентной борьбе изготовителей за покупателей, поскольку возможность гарантийного ремонта не в одном месте, а у наиболее удобно расположенного дилера отвечает прежде всего интересам покупателя, тем более что многие условия гарантии в договорах поставки требуют самостоятельной доставки товаров покупателем для гарантийного ремонта и исключают ответственность продавца по возмещению расходов на эту транспортировку. Данная схема обеспечивает и возможность покупателя получить гарантийный ремонт у другого дилера в случае ликвидации дилера–продавца [76]. При этом обычно право покупателя на обращение с требованием ремонта касается только круга официальных дилеров, а также самого изготовителя или дистрибьютора, если только они сами содержат сервисные станции.

При этом сами дилеры обычно не заключают договоры между собой (хотя бывают и такие схемы, но они не используются для ремонта в рамках гарантии изготовителя) и не присоединяются к некоему общему договору. Каждый из них действует по отдельному дилерскому договору с изготовителем или дистрибьютором, в котором и установлены требования к оснащенности предприятия и обученности персонала, процедура обслуживания конечного покупателя и иные условия, единые для дилерской сети. Если дилер–продавец копирует в свой договор с конечным покупателем условия гарантии, полученной от изготовителя/дистрибьютора, то другие дилеры в силу их собственных договоров будут обязаны провести гарантийный ремонт проданного дилером товара. Если же дилер–продавец даст покупателю расширенную гарантию, то в дополнительной части обслуживать товар будет только он.

Сложности возникают тогда, когда второй дилер прекратил деятельность, произвел некачественный ремонт или же вовсе необоснованно отказал в ремонте гарантийного недостатка. Эти ситуации порождают такие вопросы:

- 1) какие иски доступны покупателю: иск к продавцу, иск ко второму дилеру или же выбор между ответчиками?
- 2) вправе ли дилер–продавец или дистрибьютор подать иск к дилеру, который отказал в ремонте или некачественно его произвел, чтобы принудить его к исполнению или же возместить свои убытки?

В отношении покупателя наиболее логичной позицией выглядит признание его права на выбор ответчика. Однако содержание его требований должно отличаться. От другого дилера покупатель сможет потребовать только безвозмездного

устранения недостатков товара (если в договоре между изготовителем/дистрибьютором и этим дилером имеется по смыслу ст. 430 ГК РФ обязательство производить ремонт в пользу круга конечных покупателей, купивших транспортное средство у любого из авторизованных дилеров), а к собственному продавцу сможет заявить не только такое требование, но и иные требования, предусмотренные ст. 475 ГК РФ, а также убытки. Возможно и разделение требований, т.е. обращение к другому дилеру для ремонта, а к продавцу для возмещения иных убытков, причиненных поставкой товаров ненадлежащего качества: например, расходов на демонтаж и транспортировку оборудования, упущенной выгоды от невозможности использовать товар в период от поломки до получения его из ремонта.

К продавцу–дилеру покупатель будет иметь все обычные права требования, следующие из договора купли–продажи или поставки, так как возложение исполнения на третье лицо по своей сути не является переводом долга. Продавец остается обязан совершить исполнение, поскольку перемены лица в обязательстве не происходит. Это соответствует и сложившейся судебной практике [10].

Конструкция возложения исполнения означает и то, что возможно требование покупателя к продавцу, основанное на ненадлежащем исполнении со стороны указанного иного дилера. Согласно ст. 403 ГК РФ должник отвечает за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательства третьими лицами, на которых было возложено исполнение, если законом не установлено, что ответственность несет являющееся непосредственным исполнителем третье лицо. К счастью, противоречие между этой нормой и относительно недавним п. 6 ст. 313 ГК РФ (если третье лицо исполнило обязанность должника, не являющуюся денежной, оно несет перед кредитором установленную для данного обязательства ответственность за недостатки исполнения вместо должника) было устранено толкованием ВС РФ: п. 6 ст. 313 ГК РФ применяется только в таких маловероятных случаях, когда не было возложения исполнения должником, а третье лицо исполнило обязанность по собственной инициативе [11].

Таким образом, когда дилер в договоре указывает, что гарантийный ремонт может быть произведен иными авторизованными дилерами, то тем самым он берет на себя риск возмещения покупателю убытков, причиненных данными лицами (для покупателя это третьи лица в значении п. 1 ст. 313 и ст. 403 ГК РФ). То, что эти лица заключали договор не с дилером–продавцом, а с дистрибьютором, не будет иметь значения. При этом данные третьи лица в договоре с покупателем могут даже не конкретизироваться (обычно их полный перечень не указывается, но есть информация о том, как можно узнать их текущий список). Получается, что и дилер–продавец, и покупатель берут на себя определенные риски будущих изменений в дилерской сети. Дилер–продавец не контролирует самостоятельно качество работы других существующих и будущих дилеров того же бренда, а покупатель может столкнуться с закрытием или потерей авторизации того дилера, который ему наиболее удобен (так как следующий по близости может располагаться в другом городе).

В последнем случае можно ли трактовать это событие как нарушение продавцом некоей обязанности? Иными словами, можно ли полагать, что праву покупателя на обращение к указанному должником третьему лицу соответствует обязанность должника обеспечить возможность такого обращения? Представляется, что на этот вопрос надо ответить отрицательно, поскольку возложение обязанности на третье лицо (здесь – прекратившего деятельность дилера), равно как и соответствующий договор в пользу третьего лица (здесь – покупателя), создает право покупателя, которому соответствует обязанность указанного дилера провести гарантийный ремонт. Право требования обслуживания в определенном месте и соответствующая отдельная обязанность продавца должны быть явно выражены в договоре, если это имеет особое значение для покупателя. В случае отказа третьего лица от исполнения возложенной на него обязанности предполагается, что права кредитора защищены возможностью иска к основному должнику (но, скажем, возможность возмещения убытков, причиненных задержкой в ремонте, вызванной сменой фактического исполнителя, будет спорным вопросом), а также сохраняется возможность обращения к иным указанным в договоре лицам. На практике нередки ситуации, когда покупатели «перебирают» дилеров, обращаясь по очереди к нескольким из них в поисках того, кто не откажет в гарантийном ремонте (тем более что отказ может быть обусловлен в том числе отсутствием необходимого оборудования или персонала [77]).

Важно отметить и то, что, поскольку должник отвечает за действия третьего лица, на которое возложено исполнение, для продавца ненадлежащее выполнение гарантийного ремонта может привести не только к необходимости выполнять его самостоятельно, но и к появлению у покупателя иного права требования: невыполнение требования устранить несущественный недостаток дает покупателю право обратиться к п. 2 ст. 475 ГК РФ для возврата стоимости товара или же замены товара на соответствующий условиям договора.

Отдельным является вопрос о праве дилера–продавца компенсировать убытки, понесенные в связи с исполнением требований покупателя, повышенных из–за некачественного или несвоевременного исполнения обязанностей другим дилером. У дилера–продавца, как отмечено выше, нет договора непосредственно с другими дилерами. Но для него другие дилеры тоже являются третьими лицами, на которых его контрагентом (дистрибьютором или изготовителем) возложено исполнение своих обязанностей. Соответственно, теоретически иск о возмещении таких убытков может быть подан по выбору дилера–продавца либо против дилера, который не исполнил обязанность по ремонту, либо против дистрибьютора/изготовителя, хотя в практике таких случаев практически не найти, потому что эти ситуации обычно разрешаются вне судов.

При этом если возмещение подобных расходов никак специально не предусмотрено дилерским договором, то право дистрибьютора на последующий иск к дилеру, который ненадлежащим образом выполнил обязанность по гарантийному ремонту, будет спорным, ведь с момента выражения конечным покупателем намерения воспользоваться договором в пользу третьего лица исполнение должно быть произведено именно конечному покупателю, который

получает и право привлечения должника к ответственности за нарушение этого договора. В данном случае представляется правильным разделять обязательства дилера, взявшегося делать гарантийный ремонт, на две обязанности: обязанность перед третьими лицами по качественному выполнению конкретного ремонта и отдельную обязанность перед дистрибьютором по обеспечению обслуживания товаров данной марки. Интерес дистрибьютора не может быть сведен только к производству конкретных ремонтов – его особый интерес состоит в обеспечении взаимосвязанной сети сервиса.

Что же касается иска покупателя к дилеру, который не является продавцом, то нужно правильно определить его объем. Покупатель, безусловно, может потребовать от такого второго дилера возмещения убытков, причиненных ненадлежащим исполнением, но это должны быть убытки, связанные только с некачественным ремонтом, так как иск покупателя к продавцу будет основан на нормах об ответственности продавца, а также на положениях упомянутой выше ст. 403 ГК РФ, а вот иск покупателя к иному дилеру будет следовать из взятой последним на себя обязанности произвести исполнение третьему лицу (конечному покупателю любого авторизованного дилера) [**Ошибка! Источник ссылки не найден.**]. Соответственно, выбрав в качестве ответчика не своего продавца, а дилера, который осуществлял гарантийный ремонт, покупатель действует вне договора поставки. Ответственность данного второго дилера перед покупателем по своей сути следует из договора с изготовителем/дистрибьютором, который в этой части является договором оказания услуг. Следовательно, покупателю при обращении не к своему продавцу, а к иному дилеру должны быть доступны только требования, которые соответствуют содержанию заключенного в его пользу договора. И этот договор подлежит специальному исследованию судом.

К сожалению, в настоящее время судебная практика придерживается иного подхода. Плюсом можно назвать то, что в подобных делах анализируются дилерские договоры, правильно делается вывод, что имеет место возложение исполнения на третье лицо, и применяется ст. 430 ГК РФ. Но одновременно в практике доминирует странная позиция, согласно которой дилер, который выполняет гарантийный ремонт по рассматриваемой схеме, автоматически дублирует роль продавца. Неоднократно указывается, что ответчик как сторона дилерского договора, на которую изготовителем «возложена обязанность представлять компанию в отношениях с конечным покупателем в силу ст. 430 ГК РФ, является лицом, обязанным перед истцом по обязательствам продавца» [78]. Потому получается, что покупатель может заявлять к нему все связанные с обнаружением недостатков товара требования, причем в вопросе об обоснованности отказа в гарантийном ремонте применяется норма п. 2 ст. 476 ГК РФ о бремени доказывания продавца.

Подобные решения могут оказаться в корне неверными, если принимаются автоматически, без учета объема обязанностей дилеров в пользу третьих лиц (конечных покупателей). Практически всегда эти обязанности не являются правом представлять дилера–продавца и сводятся только к ремонту конкретных недостатков. При этом, даже хотя эти недостатки определяются через отсылку к

единым условиям гарантии изготовителя, речь идет о договоре оказания услуг, так что бремя доказывания того, что единственной причиной поломки был брак производства (формально – причины, существовавшие до момента передачи товара), должно оставаться на третьем лице, заявляющем право требования из такого договора, а п. 2 ст. 476 ГК РФ применяться не может. Аналогично, если речь идет только о гарантийном ремонте, покупатель не вправе обращаться к дилеру–не продавцу с иными требованиями, предусмотренными ст. 475 ГК РФ. Он может потребовать только устранения недостатков товара, обнаруженных в гарантийный срок.

Кроме того, в зависимости от оснащенности дилера и обученности его персонала он может быть обязанным принимать в гарантийный ремонт только ограниченный перечень недостатков, не требующих более высокой квалификации. Должен учитываться и порядок гарантийного ремонта, установленный дилерским договором, так как он может либо предоставлять дилеру право самостоятельно принимать решения об отнесении случая к гарантийным (вариант последующего контроля дистрибьютора за правильностью решения дилера), либо требовать предварительного согласия дистрибьютора (тогда обращение к дилеру с оспариванием отказа в гарантии будет неосновательным).

Как мы могли бы решить комментируемое дело с учетом вышеизложенного, если бы в нем речь шла не о договоре с потребителем, а о договоре поставки. Исходя из того, что согласно договору дилера с конечным покупателем, речь шла о праве покупателя на обращение к дилерам, уполномоченным продавцом или изготовителем товара, а дилер № 2 не имел договора с продавцом и был авторизован не изготовителем, а дистрибьютором, возложения исполнения на третье лицо формально не было. Конечно, скорее всего, это следствие ошибочной формулировки (возможно, скопированной без изменений из дилерского договора между дистрибьютором и дилером–продавцом), но буквальное толкование текста договора однозначно.

Таким образом, покупатель должен был получить отказ в иске к продавцу – ему был бы доступен только иск к непосредственному исполнителю согласно нормам о договоре с исполнением в пользу третьего лица. Так что если бы такой спор рассматривался в арбитражных судах и речь шла о поставке товара конечному покупателю в коммерческих целях, то отказ в иске к продавцу–дилеру был бы оправдан.

Выводы по разделу 3

Таким образом, рассмотрев вопрос «Прекращение договора поставки», на основании норм, указанных в ГК России возможно производить действия по расторжению договора поставки товара. На практике было замечено, что не всегда стороны, между которыми был заключен данный договор расторгают его на основании законодательной базы. Это касается и договора поставки товара, который тоже может быть расторгнут не в полном соответствии с законодательством.

Чтобы действие договору было прекращено требуется, чтобы у одного из участников появились основания для дальнейшего его расторжения. Об этом гласит п 1 и 2 ст. 450 ГК России. Расторжение контракта поставки может происходить на основании наличия соглашения сторон, такой вид сделки приобрел свой термин, она называется двусторонней. Более детально о том, как происходит расторжение контракта по соглашению сторон можно прочесть в этой статье.

Подрядчик может лично определиться с основаниями, из-за которых может произойти расторжение договора поставки, такой вид расторжения происходит в одностороннем порядке. Как происходит поэтапное расторжение договора в одностороннем порядке смотрите в этой статье. Как только одна из сторон, между которыми был заключен договор получит оповещение одностороннем отказе исполнения договора данный момент можно называть измененным или расторгнутым. Если же по соглашению сторон или в оповещении был установлен срок расторжения контракта, то его и нужно придерживаться.

Расторжение договора покупателем может происходить при следующих условиях:

- 1) если произошло неоднократное нарушение сроков предоставления товара;
- 2) если товары были представлены, но они обладают плохим качеством.

При данных случаях происходит нанесение ущерба покупателю, из-за того, что поставщик не соблюдает условий поставки. При наличии претензий заказчик может обратиться в суд и потребовать возмещения от поставщика всех понесенных убытков. Существуют случаи, когда расторжение договора поставщиком, это происходит при наличии причин, такими причинами являются: если происходит несоблюдение сроков оплаты или не было согласовано снижение цены; если происходит не принятие товаров.

Если у поставщика имеется хоть одна из вышеперечисленных причин, тогда он может подать иск в суд или же отправить оповещение контрагенту. Согласно ст. 523 ГК России расторжение контракта происходит после того, как одна из сторон договора получит оповещение о его аннулировании.

Поставщик может осуществить расторжение договора в одностороннем порядке, если им были замечены следующие нарушения:

- 1) нарушение сроков оплаты товаров со стороны покупателя, причем не один раз;
- 2) если происходит частая не выборка товара

Если две стороны согласны на расторжение договора, то в этом случае им нужно будет составить образец дополнительного соглашения расторжения договора поставки. В не потребуется отметить данные о поставщике и покупателе, описать предмет сделки и указать реквизиты ключевого договора.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Договор поставки заключают абсолютно все субъекты хозяйственной деятельности в процессе своей работы. Независимо, оптовая или розничная торговля, закупка оборудования, любые товары для производства – в любом случае каждому предприятию приходилось заключать договора поставки.

Согласно нынешнему законодательству, договор поставки заключается между поставщиком–продавцом, который в результате осуществления ним предпринимательской деятельности обязуется поставить в обусловленные сроки изготавливаемые или купленные им товары покупателю, который использует их для осуществления предпринимательской деятельности.

Из данного определения можно сделать вывод, что договору поставки присущи следующие отличительные признаки.

1. Поставщиком всегда выступает субъект предпринимательской деятельности, т. е. коммерческая организация.

2. Товары, которые поставляются согласно договору поставки, производятся либо закупаются поставщиком в результате его предпринимательской деятельности.

3. Обязанность покупателя – использовать товары, составившие предмет договора, в предпринимательской или любой другой деятельности, не связанной с личным и семейным и другим подобным использованием.

К особым условиям договора поставки можно отнести его предмет и указание срока поставки. Согласно п. 3 ст. 455 ГК РФ, если содержание договора позволяет установить название и количество товаров, подлежащих поставке, предмет договора можно считать установленным.

Важным аспектом договора поставки является то, что в отличие от договора купли–продажи, где предметом могут выступать и товары (вещи), так и права на имущество, предметом данного договора может быть исключительно товар. Кроме того, это может быть только товар, используемый для промышленного потребления, переработки, монтажа, перепродажи и т. д., то есть для использования в процессе предпринимательской деятельности.

Для применения в других целях, которые связаны с личным, домашним, семейным и другим использованием такого плана товаров, как, например, покупка офисной мебели и оргтехники, транспортных средств и расходных материалов, заключение договора поставки является неприемлемым. Поэтому именно цель закупки товара позволяет различать розничную куплю–продажу от поставки.

Но в то же время Пленумом ВАС РФ указано, что, если товары покупаются у продавца, который осуществляет розничную торговлю как основной вид своей предпринимательской деятельности, то отношения сторон должны регулироваться нормами главы 30 ГК РФ, то есть законодательством о розничной купле–продаже.

По договору поставки могут быть переданы товары, которые поставщик самостоятельно производит или закупает.

Не могут быть предметом поставки объекты недвижимости, в отношении которых купля–продажа предусматривает специальные правила (гл. 30 ГК РФ § 7).

Срок поставки может определяться периодом времени или календарной датой, но должен находиться в рамках общего срока действия договора. Нарушением установленного срока поставки является как пропущенная дата, так и досрочная поставка.

В договоре поставки нет регламентированных требований к цене, поэтому она устанавливается в свободном порядке по согласованию сторон.

Качество товаров, которые являются предметом договора, может быть указано в самом тексте договора, учитывая требования ТУ, стандартов и регламентов. При отсутствии условия о качестве следует руководствоваться ст. 469 ГК РФ, согласно которой поставщик должен передать товар, который будет пригоден для целей обычного использования и функционального назначения такого товара.

Поставляемый товар должен иметь соответствующую комплектность, которая представляет собой набор изделий общего эксплуатационного назначения.

На данный момент, во многом благодаря огромной судебной практике, есть большое количество вопросов по договорам поставки, мнение юристов по которым не совпадают. Самым спорным моментом является возможность возврата товара в случае уже состоявшегося перехода права собственности. Данный вопрос частично рассмотрен в ст. 509 ГК РФ, где закреплен порядок поставки и отгрузки товаров.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Конституция Российской Федерации: принята всенар. голосованием 12 дек. 1993 г. // Официальный интернет-портал правовой информации. – <http://pravo.gov.ru>.
2. Федеральный закон от 08.12.2003 г. № 164–ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» – URL: <http://pravo.gov.ru/>
3. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть 1 и 2. Полный сборник кодексов. – М.: Юристъ, 2008. – 356 с.
4. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 № 95–ФЗ (ред. от 25.12.2018) Полный сборник кодексов. – М.: Юристъ, 2008. – 356 с.
5. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» от 05.04.2013 № 44–ФЗ». – URL: <http://pravo.gov.ru/>
6. Федеральный закон от 18.07.2011 №223–ФЗ (ред. от 31.12.2017) «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» (с изм. и доп., вступ. в силу с 09.01.2018)– URL: <http://pravo.gov.ru/> (дата обращения: 10.06.2019).
7. Постановление Правительства РФ от 22.08.2016 № 835 «Об утверждении Правил проведения обязательного общественного обсуждения закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».». – URL: <http://pravo.gov.ru/>
8. Постановление Правительства РФ от 08.02.2017 № 145 (ред. от 12.04.2018) «Об утверждении Правил формирования и ведения в единой информационной системе в сфере закупок каталога товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд.». Утверждены постановлением Правительства Российской Федерации от 8 февраля 2017 г. № 145. ». – URL:<http://pravo.gov.ru/>
9. Постановление Правительства РФ от 27 сентября 2007 г. № 612«Об утверждении Правил продажи товаров дистанционным способом //Собрание законодательства Российской Федерации от 8 октября 2007 г.№ 41 ст. 4894– URL:<http://pravo.gov.ru/> Распоряжение Правительства РФ от 21.03.2016 № 471–р (ред. от 12.02.2018) О перечне товаров, работ, услуг, в случае осуществления закупок которых заказчик обязан проводить аукцион в электронной форме (электронный аукцион).». – URL: <http://pravo.gov.ru/>
10. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 29.12.2001 № 65 «Обзор практики разрешения споров, связанных с прекращением обязательств зачетом встречных однородных требований», Постановление Президиума ВАС РФ от 25.09.2001 № 8508/00. – URL: <http://pravo.gov.ru/>
11. Постановление Пленума ВС РФ от 22.11.2016 № 54 «О некоторых вопросах применения общих положений Гражданского кодекса Российской Федерации об обязательствах и их исполнении».». – URL: <http://pravo.gov.ru/>

12. Алексеев, С.С. Общая теория права / Алексеев, С.С.–Москва: Проспект, 2011 – 678 с.
13. Брагинский, М.И. Договорное право. Договоры о передаче имущества / Брагинский, М.И., Витрянский В.В., 2010–189с.
14. Брызгалин, А. Договор поставки: новое содержание в новой экономике /Брызгалин, А – Хозяйство и право, 1994.– № 8. – С. 34—38.
15. Белов, В.Е. Поставка товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных нужд: правовое регулирование / Белов, В.Е. – М., 2011 – 125 с.
16. Елисеев, А.В. Лекции по макроэкономике / А.В. Елисеев. – <http://ode.urfu.ac.ru/subject/show/607>
17. Выборнова, Е.С. К понятию гражданско–правового договора // «Актуальные проблемы российского права». – 2010. –<https://cyberleninka.ru/a>
18. Елисеев, А.В. Экономический рост в транзитивной экономике: дисс... канд. эконом. наук / А.В. Елисеев. – Челябинск, 2003. – 137 с.
19. Елисеев, А.В. Экономический рост в транзитивной экономике: автореферат дисс. канд. эконом. наук / А.В. Елисеев. – Челябинск, 2003. – 25 с.
20. Высоцкая, Е.И. Товар как объект гражданских прав: автореф. дис. канд. юрид. наук /Высоцкая, Е.И. – Нижний Новгород, 2013. – 137 с
21. Гура, Г.М. Участие в альтернативном разрешении правовых конфликтов – новое направление в деятельности органов нотариата/ Гура Г.М. // Территория науки. 2015. № 2. С. 170–175
22. Гражданское право России. Обязательственное право: Курс лекций / Под ред. О.Н. Садикова. М., 2004. – 2011с.
23. Гражданское право: в 2–х томах: Учебник. Т. 1 / Дюжева О.А., Ем В.С., Зенин И.А. и др. – 2–е изд., перераб, и доп. – М.; БЕК, 2003.
24. Гражданское право: Учебник / Отв. ред. В.П. Мозолин. М., 2007. С. 8.
25. Гражданское право. В 4–х томах. Под ред. Суханова Е.А. 3–е изд., перераб, и доп. – М.: 2008.
26. Гасаналиева, А. Ш. Проблемы контрактной системы в сфере закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд/ Гасаналиева А. Ш. // Молодой ученый. – 2016. – №2. – С. 671–673.
27. Горбунцов, М.А. Современная система государственных закупок. Размещение заказов и санкционирование расходов/ Горбунцов М.А.// Бюджетный учет. – 2013. –№ 7.
28. Драчев, Е.В. Теоретические и практические проблемы заключения гражданско–правового договора по законодательству Российской Федерации: автореф...диссер.к. ю.н. / Драчев Е.В. //Москва 2008 –2013 с.
29. Ермолова, О.Н. Порядок заключения договора – движение оферты и акцепта//Ермолова О.Н.//Электронный ресурс, 2005.
30. Жанэ, А.Д. Заключение гражданско–правового договора /А.Д. Жанэ // Право и экономика. – 2004. – № 9. – С. 26
31. Зенин, И. А. Гражданское право: учебник / И. А. Зенин. – М.: Юрайт, 2011. – 410с.

32. Каплин, А. Г. Гражданское право, часть 1, Учебник. / Каплин А.Г., Масляев А. И.// М., 2003.
33. Кучер, Е.П. Договор поставки как институт гражданского права России: автореф. дисс.канд...юрид..наук М./ Кучер Е.П. // 2007 – 124 с.
34. Кикавец, В. Развитие и становление государственного заказа в Российской Федерации/ Кикавец В. // Право и жизнь. – 2010. – № 1. – С. 25–32.
35. Кураков, Л.П. Большой словарь экономических и юридических терминов/ Кураков, Л.П., Кураков В.Л. // М.: Вуз и школа, – 2001. – 635с.
36. Ковалева, В.В. Нормативные правовые акты в механизме правового регулирования: автореф...диссер...к.ю.н./ Ковалева В.В. //М. – 2009 – 223с.
37. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части первой (постатейный) (издание третье, исправленное, дополненное и переработанное) / Под ред. Садикова О.Н. – М. Контракт. 2005. – С. 456.
38. Коммерческий договор: от заключения до исполнения / Сост. Л.П.Дашков, А.В. Брызгалин – М.: ИВЦ «Маркетинг», 1995.
39. Корецкий, А.Д. Теория понимания договора в науке гражданского права и гражданском законодательстве России/ Корецкий А.Д. // Судебная власть России на современном этапе общественного развития: Материалы научно–практической конференции. – Ростов н/Д, 2007
40. Котляров, С.Б. Поиск эффективной модели взаимодействия государства и институтов гражданского общества/ Котляров С.Б., Кукушкин О.В., Храмова О.Е. // Социально–политические науки. 2016. № 2. – С.62–64
41. Калемина, В. В. Договорное право / В.В. Калемина, Е.А. Рябченко. – М.: Омега–Л, 2011.
42. Маковский, А.Л. Гражданский кодекс России: Проблемы. Теория. Практика. / М.: инфра, 2004. –С. 137
43. Никитин, В.В. Существенные условия и незаключенность договоров: Россия и мир / В.В. Никитин // Актуальные проблемы российского права. 2014. № 5. С. 799 – 809
44. Перепечёнов, Д.В. О сущности гражданско–правовых средств в отношениях сторон договора поставки/ Перепечёнов Д.В. //Журнал Гуманитарные социально экономические и общественные науки 2015
45. Суханов, Е.А. Гражданское право: Учебник. / Суханов Е.А. // М., 2003. С.32.
46. Савченко, Е.Я. Понятие и роль гражданско–правового договора. Свобода договора / Савченко Е.Я. //Журнал Правопорядок, история, теория, практика. 2014 № 6 – С 6 8.
47. Свеженцева, Н.П. К вопросу о существенных условиях договора поставки/ Свеженцева, Н.П. //Журнал Пробелы в Российском законодательстве 2011
48. Степанюк, Н.В. Толкование гражданско–правового договора: автореф... диссер. к.ю.н. / Степанюк Н.В. // Москва, 2008. – 213 с.
49. Хропанюк, В.Н. Теория государства и права. / Хропанюк В.Н. // М.: Изд–во «Интерстиль», 2008. С. 411
50. Заочное решение Приволжский районный суд г. Казани Дело 2– 7864/16 от 06 сентября 2016 года г. Казань//СПС «Гарант».

51. Постановление ФАС Волго–Вятского округа от 12 апреля 2007 г. по делу № А28–15710/2005–334/22 // СПС КонсультантПлюс: Судебная Практика
52. Постановление ФАС Западно–Сибирского округа от 16.02.2010 по делу № А46–10632/2009 // СПС КонсультантПлюс
53. Постановление ФАС Поволжского округа от 29.12.2009 г. по делу № А12–5588/2009://СПС «Гарант».
54. Постановление ФАС Центрального округа от 25.02.2010 №Ф10–6018/09 по делу № А09–6210/2009//СПС «Гарант»
55. Постановление Федерального арбитражного суда Волго–Вятского округа от 16 октября 2009 г. № А82–13839/2007–35//СПС «Гарант».
56. Постановление ФАС ЗСО от 07.03.2013 по делу № А46–12436/2012.
57. Постановление ФАС СЗО от 25.07.2013 по делу № А56–36895/2012
58. Постановление ФАС ЗСО от 05.09.2011 по делу № А70–9028/2010
59. Постановление ФАС МО от 13.03.2014 по делу № А40–167157/12–167–17
60. Постановление ФАС СЗО от 24.10.2013 по делу № А56–75057/2012
61. Постановление ФАС СЗО от 15.07.2013 по делу № А26–7802/2012
62. Постановление ФАС МО от 04.10.2013 по делу № А40–152307/10–69–1196
63. Постановление Президиума ВАС РФ от 24.07.2012 № 5761/12
64. Постановление АС СЗО от 07.11.2014 по делу № А56–51615/2013
65. Постановление ФАС МО от 04.10.2013 по делу № А40–71963/12–126–706
66. Постановление ФАС МО от 06.03.2014 по делу № А40–57293/13–85–561
67. Постановление ФАС СЗО от 24.03.2011 по делу № А42–3180/2010
68. Постановление ФАС МО от 16.10.2012 по делу № А41–30962/11
69. Постановление ФАС СЗО от 23.04.2012 по делу № А56–40223/2011
70. Постановление Президиума ВАС РФ от 30.11.2010 № 9600/10
71. Постановление ФАС СЗО от 17.10.2013 по делу № А56–75603/2012
72. Постановление ФАС ДО от 20.08.2013 № Ф03–3685/2013
73. Постановление ФАС ДО от 07.06.2011 № Ф03–1760/2011
74. Постановления ФАС Центрального округа от 03.06.2011 по делу № А36–3326/2010; АС Московского округа от 28.01.2015 № Ф05–13214/2012 по делу № А40–84472/12–161–782
75. Постановление Первого арбитражного апелляционного суда от 26.09.2014 по делу № А79–203/2014
76. Постановление АС Центрального округа от 12.02.2018 № Ф10–5790/2016 по делу № А35–8873/2015.
77. Постановление Первого арбитражного апелляционного суда от 06.04.2018 № 01АП–1173/2018 по делу № А43–4594/2017.
78. Постановления АС Северо–Кавказского округа от 22.02.2018 по делу № А32–35579/2016 (здесь суд заодно сослался и на п. 6 ст. 313 ГК РФ, как будто не заметив толкование ВС РФ); ФАС Волго–Вятского округа от 17.10.2012 по делу № А43–22402/2011; Девятнадцатого арбитражного апелляционного суда от 10.05.2016 № 19АП–1218/2016 по делу № А48–2968/2015; Первого арбитражного апелляционного суда от 06.04.2018 № 01АП–1173/2018 по делу № А43–4594/2017.