

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

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ

Заведующий кафедрой

_____ А.В. Прохоров

_____ 2020 г.

Договор поставки: проблемы правового регулирования

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
ЮУрГУ – 40.03.01.2020.11535. ВКР

Руководитель работы

преподаватель кафедры СОТ

_____ О.В. Елисеенко

_____ 20__ г.

Автор работы

студент группы ДО–560

_____ О.В. Ежова

_____ 20__ г.

Нормоконтролер

ст. преподаватель кафедры СОТ

_____ Е.Н. Бородина

_____ 20__ г.

Челябинск 2020

АННОТАЦИЯ

Ежова О.В. Договор поставки: проблемы правового регулирования. – Челябинск: ЮУрГУ, 2020, ДО–560, 57 с., библиогр. список – 60 наим., 2 прил., 9 л. плакатов ф А4.

Объектом выпускной квалификационной работы являются гражданские правоотношения, которые возникают в ходе заключения и исполнения договоров поставки.

Цель работы – изучение теоретических и практических проблем правового регулирования договора поставки в Российской Федерации.

В работе рассмотрена история законодательного регулирования договора поставки в российском и советском праве; раскрыто понятие и выделены элементы договора поставки; исследован порядок заключения договора поставки; проанализированы существенные условия договора поставки; проведена характеристика исполнения договора поставки и выявлены и решены вопросы ответственности по договору поставки.

Результаты работы имеют практическую значимость, содержат выводы, практические рекомендации и предложения автора по совершенствованию норм гражданского права, касающихся договора поставки в гражданском обороте Российской Федерации и практики их применения.

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	6
1 ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ О ДОГОВОРЕ ПОСТАВКИ.....	8
1.1 История законодательного регулирования договора поставки в российском и советском праве	8
1.2 Понятие, элементы договора поставки	14
2 ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ	23
2.1 Заключение договора поставки	23
2.2 Существенные условия договора поставки	28
2.3 Исполнение договора поставки	33
2.4 Ответственность по договору поставки	40
ЗАКЛЮЧЕНИЕ.....	49
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК.....	52
ПРИЛОЖЕНИЯ	
ПРИЛОЖЕНИЕ А Причины возникновения споров между сторонами договора поставки.....	56
ПРИЛОЖЕНИЕ Б Характеристика рассмотренных дел судами Челябинской области по договору поставки в 2017– 2019 гг.....	57

ВВЕДЕНИЕ

Договор поставки является одним из наиболее распространенных видов договоров, используемых гражданских правоотношениях и, прежде всего, в коммерческом обороте. Данный договор играет очень важную роль в реализации товаров, поскольку он обладает рядом особенностей, позволяющих организовать в больших объемах передвижение товаров от производителей к покупателям. Договора поставки способствуют формированию отношений между различными отраслями хозяйства, отвечающими за такие направления хозяйственной деятельности как переработка сырья и материалов, обеспечения заводов и предприятий комплектующими узлами и деталями и прочее.

В современной цивилистике поставке, в отличие от других договоров, уделяется не так много внимания. Несмотря на существующие исследования, относительно договора поставки продолжаются дискуссии. Например, это касается соотношения поставки и так называемой «оптовой» купли-продажи, порядка заключения договора поставки, вопросов определения качества товаров и т. д.

Интересна данная тема исследования и для юристов-практиков. Несмотря на достаточную законодательную проработку норм о поставке, в арбитражных судах споры по данному договору занимают одно из лидирующих мест в судебной статистике.

Актуальность данного исследования обусловлена тем, что специальное научное исследование современной правоприменительной практики по вопросам поставки товаров (с учетом наличия определенных пробелов и противоречивости правового регулирования данного договора), позволяет выявить не только имеющиеся проблемы, но и предложить конкретные способы их преодоления, что, безусловно, усилит практическую позицию субъектов, которые используют договор поставки в осуществлении предпринимательской деятельности.

Анализ научной литературы в сфере отношений по поставке позволяет сделать вывод о том, что в цивилистической доктрине рассматриваются преимущественно общие проблемы правового регулирования договоров поставки или их отдельные элементы. Так, правовой режим поставки исследовался известными отечественными цивилистами – М.И. Брагинским, В.В. Витрянским, Е.В. Андреевой, Ю.В. Романцом, и другими авторами. Достаточно много исследований современных авторов посвящено частным вопросам договора поставки – его существенным условиям, правам и обязанностям сторон, ответственности сторон. Вместе с тем, состояние теоретической разработанности договора поставки свидетельствует об отсутствии комплексных исследований в данной сфере. Эти факты предопределили выбор темы и структуру исследования.

Объектом исследования являются гражданские правоотношения, которые возникают в ходе заключения и исполнения договоров поставки.

Предметом исследования являются: гражданское законодательство Российской Федерации, регулирующее договор поставки, научные исследования по вопросам договора поставки, правоприменительная практика в данной сфере.

Целью исследования выпускной квалификационной работы является изучение теоретических и практических проблем правового регулирования договора поставки в Российской Федерации.

Задачи исследования с учетом поставленной цели заключаются в том, чтобы:

- рассмотреть историю законодательного регулирования договора поставки в российском и советском праве;
- определить понятие, элементы договора поставки;
- охарактеризовать заключение договора поставки;
- проанализировать существенные условия договора поставки;
- охарактеризовать исполнение договора поставки;
- проанализировать вопросы ответственности по договору поставки.

Основными методами исследования послужили научные принципы объективности и системного подхода. Для комплексного анализа современного состояния правового регулирования договора поставки применялись общенаучные методы: сравнительный, методы классификации, историко-правовой, системно-структурный, синтеза и обобщения, которые дополнялись специальными научными методами исследования. Аналитический метод явился основным для решения всех поставленных задач исследования.

Теоретическую основу исследования составили фундаментальные труды и содержащиеся в них положения теории гражданского права, а также материалы монографий и научных статей по исследуемым вопросам, таких авторов, как М.Ю. Дронова, А.А. Сашилина, А.И. Охремчук, О.В. Михальский, Б.В. Арнаева, С.В. Рыбарук, и других авторов.

Нормативной базой исследования стали Конституция РФ [1], Гражданский кодекс РФ [2], федеральные законы в данной сфере.

Научная новизна данной выпускной квалификационной работы состоит в том, что она представляет собой комплексное научное исследование теоретических и практических аспектов правового регулирования договора поставки, по результатам которого уточнены отдельные теоретические положения, касающиеся договора поставки, а также разработаны и внесены предложения по дополнению и уточнению законодательных норм РФ, регулирующих данные отношения.

Результаты выпускной квалификационной работы имеют практическую значимость, содержат выводы, практические рекомендации и предложения автора по совершенствованию норм гражданского права, касающихся договора поставки в гражданском обороте Российской Федерации и практики их применения.

Структура исследования определена его целью и задачами и состоит из введения, двух глав, заключения, библиографического списка и приложений.

1 ОСНОВНЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ О ДОГОВОРЕ ПОСТАВКИ

1.1 История законодательного регулирования договора поставки в российском и советском праве

История законодательного регулирования договора поставки насчитывает не одно столетие. В ходе своего развития договор поставки неоднократно выделялся из договора купли-продажи, и вновь становился его подвидом. Кроме того, в процессе развития законодателем применялись принципиально различные подходы к регулированию данных отношений.

Как отмечает С.В. Самаркин, «институт договора поставки известен еще дореволюционному законодательству и берет свое начало в XVII веке при правлении царя Алексея Михайловича» [29, с. 285].

Так, согласно Указу царя Алексея Михайловича от 7 июля 1654 г. «О подрядной цене на доставку в Смоленск муки и сухарей», «Государь указал послать свои Государевы грамоты к Москве к Боярам и в города к Воеводам, и к приказным людям: велено на Москве и в городах Государев указ всяким людям сказать, которые люди похотят уговориться везти под Смоленск муку ржаную и сухари, и они б с теми людьми уговаривались; а давали им за муку за четверть по сороку и по сороку по пяти алтын и по полторы рубли, а то велено сказывать, что у них с того подрядного хлеба пошлин нигде не возьмут».

Приведенные нормы данного исторического документа свидетельствует о том, что отношения поставке товаров изначально складываются для удовлетворения нужд, обозначенных государством. Поставка являлась безвозмездной и обязательной для определенных лиц

Становление договорных отношений поставки исследователи, как правило, связывают с эпохой Петра I [23, с. 94]. Так, одним из первых упоминаний в нормативных актах о договорах поставки является «Положение о казенных подрядах и поставках» Петра I. В нем договор поставки отделяется от договора купли-продажи, в первую очередь тем, что носит долгосрочный характер и направлен на поставку товаров для государственных и военных нужд. Вместе с тем, изначально, данный договор носил название «подряда», а «подрядиться» означало договориться о поставке какого-либо товара, при этом подряды делились на провиантские и все прочие.

В 1719 г. был утвержден Регламент Государственной Камер–коллегии, в обязанности которой входило заключать договоры поставки.

Поставка как термин впервые была использована в Указе Сената от 25 января 1726 г. «О подрядах и договорных письмах».

Дальнейшее развитие законодательное регулирование отношений поставки получило при правлении Елизаветы Петровны. Так, в частности, в 1758 г. были приняты: Регулы Провиантского и Комиссариатского правления и Регламент о управлении адмиралтейств и флотов 1776 г. В последующем, также принимается достаточно большое число законодательных актов в данной сфере: в 1776 г. – «О контрактах по подряду, поставках и откупах»; в 1784 г. – «О производстве торгов

на подряды»; в 1790 г. «О приеме залогов по подрядам, поставкам и винным откупам», что свидетельствует об отраслевом принципе формирования законодательства о поставках.

В качестве самостоятельного института в гражданском праве дореволюционной России договор поставки распространился в XIX веке. Он был выделен из института купли-продажи и входил в число обязательств, регулируемых правом Российской Империи.

Так, поставке уделялось определенное внимание в Своде законов Российской Империи. Интерес, прежде всего, представляет десятый том данного источника права, посвященный гражданскому праву, где отдельно рассматривались нормы о купле и продаже, четко указывалось то, какие лица имеют право на участие в таких отношениях, существовал раздел о последствиях запрещенной продажи и купле, а также приводились случаи недействительных продаж.

Тому, как должна происходить купля–продажа имущества посвящались нормы трех статей (1402, 1403, 1404), содержащих нормы о тех, кто имеет право на покупку и чем вовсе нельзя торговать. Большое внимание уделялось обязательствам по договорам, совершению и составлению договоров в целом, их исполнению, прекращению и отмене. Особое внимание можно уделить статье 1549, которая содержит следующие нормы: «Договор прекращается в том случае, если от срока, который предусматривает окончание его действия, прошла десятилетняя давность». Отсюда следует, что законодателем были четко урегулированы нормы о срочности договоров, независимо от их вида.

Подряд и поставка, в свою очередь, были урегулированы общими положениями, также содержащими нормы о заключении, сроках исполнения и т. д. Таким образом, Свод законов Российской Империи – первый документ, уделяющий такое большое внимание специфике договорных отношений в сфере поставки и их урегулированию.

Для дореволюционной России, а также для её гражданско-правовой доктрины было характерно значительное сходство договора купли-продажи с договором поставки, а отграничению договора поставки в качестве самостоятельного сопутствовало отсутствие существенных правовых предпосылок.

При этом, дореволюционными учеными выделялись некоторые отличительные черты указанных выше договоров [23, с. 95]:

Во–первых, это момент исполнения договора: для исполнения договора поставки необходим срок, для купли-продажи срок не устанавливается, поскольку он исполняется незамедлительно.

Во–вторых, это предмет исполнения – товар, который является предметом поставки, не обязательно должен быть индивидуально определен, в отличие от купли-продажи.

В–третьих, принадлежность товара субъекту в момент заключения договора – продавец в договоре купли-продажи всегда собственник, в отличие от поставщика.

В–четвертых, распределение обязанности по доставке товара покупателю, которая в договоре поставки предполагается.

Важно отметить, что уже к концу XIX века в России было разработано подробное учение о договоре поставки.

В качестве признаков, позволяющих отграничить договор поставки от договора купли-продажи, выделялись следующие:

- наличие права собственности у продавца на вещь в момент совершения договора купли-продажи, в то время как по договору поставки в момент совершения договора поставщик может и не быть собственником.
- при поставке товаров вещь может быть определена только количественно и качественно, в то время как по договору купли-продажи она должна быть индивидуально–определенной.
- при совершении купли-продажи исполнение и совершение договора могут совпадать по времени, в то время как для поставки требуется временной интервал для совершения и исполнения договора [36, с. 22].

В проекте «обязательственного права» Гражданского уложения, вынесенного на рассмотрение Государственной Думы в 1913 году, договор поставки было предложено рассмотреть, как вид договора купли-продажи. Определяющим условием являлось то, что по договору поставки продавец за определенное денежное вознаграждение был обязан поставить покупателю товар (определенное количество заменимых вещей) к указанному в договоре сроку. При этом, разработчики предлагали применить порядок договора поставки к договору купли-продажи, а также уравнивать последствия, связанные с неисполнением указанных договоров [23, с. 95].

В дальнейшем, политические и социально–экономические изменения, произошедшие в России после Октябрьской революции 1917 года, повлияли на существенные изменения в области гражданского права. Так, в частности, было наложено ограничение на заключение договоров купли-продажи, что нашло свое отражение в сокращении сферы применения договорных обязательств и стало главной особенностью гражданского права того периода.

В послереволюционный период на начальных этапах отрицалось наличие частной собственности, проводилась тотальная национализация имущества, что не могло не повлиять на регламентацию договорных отношений Советской республики. При этом, распределение материальных благ осуществлялось административными методами на основании распорядительных актов власти [23, с. 96].

Ситуация существенно изменилась в период действия новой экономической политики (НЭП), которая была направлена на возрождение товарно-денежных связей. В данный период, для товарообмена стали применять как договор купли-продажи – для отношений между частными лицами, так и договор поставки – для отношений между частным лицом и государственным органом, осуществляющим закупку для нужд государства.

Договор поставки регулировался на основании Декрета СНК от 4 октября 1921 г. «О порядке привлечения подрядчиков и поставщиков к выполнению заданий, возлагаемых на них государственными органами», а также Декретом ЦИК СССР, СНК СССР от 27 июля 1923 г. «Положением о государственных

подрядах и поставках».

Несмотря на то, что содержание ГК РСФСР 1922 г. было во многом схоже с проектом Гражданского уложения 1913 г., в нем отсутствовали нормы о договоре поставки как самостоятельном виде гражданско-правового договора, а на смену договорным отношениям пришли отношения, регламентируемые административно-правовыми актами.

Только в связи с созданием централизованной системы управления экономикой договор поставки нашел своё применение как основное средство доведения до конкретных участников имущественного оборота плановых заданий. Это было обусловлено необходимостью жесткого регулирования имущественного оборота.

Договор поставки стал основным видом хозяйственного договора и основной формой правоотношений между организациями по сбыту продукции и снабжению в народном хозяйстве [6, с. 9].

Так, в 1928 году Постановлением ЦИК СССР было утверждено Положение о государственных подрядах и поставках. Главной его целью было регламентировать государственные поставки, а само положение определяло такой порядок поставки, где покупателем являлось государственное учреждение или предприятие.

В предвоенный период (с 1936 по 1941 г.) договор поставки заключается между социалистическими предприятиями в рамках выполнения плана хозяйствования. Указанный исторический этап социально-экономического развития страны характеризуется тем, что под влиянием индустриализации частно-правовые отношения периода НЭПа утрачивают свое значение. В области договорного регулирования возникает новое понятие «плановый договор», который использовался также применительно к отношениям по поставке товаров.

Сокращая сферу автономии воли сторон, регулирующее воздействие государства на отношения по поставке товаров возрастало с каждым годом. Издаваемые законы и административные акты всесторонне регламентировали хозяйственную деятельность. Управление промышленность по хозрасчетному методу стало выходить на первый план. Основное сокращение сфера договорных отношений потерпела в военный и послевоенный период, а плановые задания становились основанием для возникновения обязательств даже при незаключенном договоре поставки [6, с. 10].

Во время Великой Отечественной Войны и послевоенный период, договорное регулирование фактически утрачивает свое значение и развивается система целевых имущественных фондов, за счет средств которых осуществлялось распределение товаров.

Последствия военного периода сказались на формировании системы организации народного хозяйства, которая характеризовалась формированием и последовательным исполнением плана экономических показателей. Договор поставки выступал в качестве основной правовой формы отношений социалистических организаций по снабжению и сбыту продукции в народном хозяйстве и одновременно ведущим хозяйственным договором. Договор поставки

использовался как для передачи товаров в рамках плановой системы хозяйствования, так и для передачи товаров, которая осуществлялась между организациями по их усмотрению вне плана.

Вместе с тем, устоявшиеся договорные отношения слабо соответствовали новым условиям в 50–60 гг. XX века. Существовала необходимость систематизировать гражданское законодательство, что привело к созданию кодифицированного акта гражданского законодательства в ГК РСФСР 1964 г.

Необходимость выделить самостоятельный плановый договор поставки была обусловлена плановым характером производства на советских предприятиях, который мог быть возможен лишь при условии придания планового характера договорам, заключающимся с целью обеспечения производства сырьем и оборудованием.

Связанные с плановыми поставками отношения регламентировались Положением о поставках продукции производственно-технического назначения и Положением о поставках товаров народного потребления, которые утверждались Советом Министров СССР.

В тот период особое внимание уделялось положениям, применяемым к поставкам отдельных видов продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления. К ним применялось множество особых условий, разработчиками являлись заинтересованные ведомства и министерства.

Кроме того, что договор поставки являлся основным средством управления планом, развитие теории хозяйственного права привело к тому, что его стали рассматривать как один из видов хозяйственных договоров, не относящегося к гражданско-правовому договору купли-продажи. Существенными чертами договора поставки признавались: плановый характер, особый субъектный состав (социалистические организации) и исключительно хозяйственные цели [30, с. 295].

Данная особенность была обусловлена, в первую очередь, экономическими переменами в стране. Роль плановой экономики уменьшалась, что способствовало развитию договоров, основанных не на принудительном выборе контрагентов, а точнее отсутствию такого выбора, а на свободе договора.

Вместо распределения ресурсов в соответствии с некими установленными потребностями, договорный способ планирования хозяйственных связей предполагает, по своей сути, необходимость формирования механизма выявления действительных общественных и коллективных потребностей, взаимную координацию предпринимательской деятельности множества хозяйствующих субъектов, взаимное согласование их интересов [28, с. 187].

Положения ГК РСФСР 1964 г. были действительны вплоть до принятия Основ гражданского Законодательства Союза ССР и республик в 1991 г. В статье 79 данного акта было закреплено обновленное понятие договора поставки. Данное определение в почти неизменном виде перешло во вторую часть действующего ГК РФ [2].

Данный исторический этап связан со становлением рыночных отношений и

формированием новых подходов к регулированию экономики. Рынок рассматривается как саморегулируемая система и формирует потребности своих субъектов с учетом закона спроса и предложения. Рыночные отношения имеют в основе свободу воли субъекта и, соответственно, частно-правовые начала регулирования.

В указанный период социально-экономического развития происходит отказ от административного распределения материальных благ, а на уровне закона закрепляется свобода осуществления предпринимательской деятельности.

Многие государственные предприятия меняют форму собственности, а система договорных отношений обеспечивает предпринимательские нужды. Субъектами данных отношений становятся юридически лица и индивидуальные предприниматели.

На сегодняшний день, договор поставки является лишь одним из видов договора купли-продажи, несмотря на то, что данные виды договоров имеют мало схожего. Как следствие, сложился особый порядок применения норм о договоре поставки. В первую очередь, применяются специальные нормы о договоре поставки, закрепленные в параграфе 3 главы 30 ГК РФ. К ним относятся, в частности, нормы о субъективном составе, о сроках и порядке поставки товаров и т. д. В случае, когда отношения не урегулированы специальными нормами, применяются общие положения о договоре купли-продажи, закрепленные в параграфе 1 главы 30 ГК РФ, регулирующие в частности комплексность и качество товара. Далее применяются нормы из общей части ГК РФ и требования для сделок и обязательствах.

На основании вышеизложенного, можно сделать вывод, что весь путь становления законодательного регулирования института договора поставки в российском и советском праве можно условно разделить на три этапа.

Дореволюционный этап становления законодательного регулирования института поставки включает в себя период от Петра I до Октябрьской Революции 1917 г. На протяжении всего данного периода существовала проблема разграничения договора купли-продажи и договора поставки («запродажи»). Некоторые цивилисты считали, что данные виды договоров следуют разграничивать, другие же утверждали, что они идентичные. Однако, самый подробный закон в области гражданских отношений на тот период – Свод Законов Российской Империи, который действовал вплоть до 1917 г. – разграничивал договор поставки и договор купли-продажи. Также, в нем содержалось подробное описание структуры и содержания договора поставки.

Советский период характеризуется строгой регламентацией отношений в области поставки товаров в связи с плановой экономикой. Однако, именно в конце этого периода сформировалось понятие о договоре поставке таким, какой он есть сейчас. В ГК РСФСР 1964 г. договор поставки выделялся в отдельный вид договора. Положения, регламентирующие данный вид договора, построенные на автономии воли сторон, были перенесены в следующие кодифицированные законы о гражданских правоотношениях.

Современный этап начался с принятием в 1991 г. Основ гражданского

законодательства Союза ССР и республик, где было сформулировано определение договора поставки в современном виде. В настоящее время, законодательство о регулировании отношений по договору поставки находится в постоянном развитии.

1.2 Понятие, элементы договора поставки

Согласно легальному определению, установленному в ст. 506 ГК РФ, договором поставки признается такой договор купли-продажи, по которому поставщик–продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования товаров в предпринимательской деятельности или в иных целях, но которые не должны быть связаны с личными, семейными, домашними и иными подобными способами использования.

Анализируя определение договора поставки, содержащееся в ст. 506 ГК РФ, можно выявить следующие характерные признаки договора поставки:

– «поставщик-продавец» – признак, характеризующий одну из сторон договора, а также позволяющий отличить договор поставки от других договоров, в которых одной из сторон может выступать арендодатель, перевозчик, страховщик, хранитель, и другие субъекты договора;

– «осуществляющий предпринимательскую деятельность» – данный признак характеризует статус продавца или поставщика, как предпринимателя (физическое, юридическое лица);

Учитывая, что покупатель также может являться предпринимателем, данный признак является также отличительным, позволяющим разграничить договор поставки, как от смежных (например, договор купли-продажи), так и не смежных (например, договор наследования) с ним договоров, в которых одна из сторон обязательно физическое лицо.

– «обязуется передать» – признак, устанавливающий промежуток времени между заключением и исполнением договора. Таким образом, стороны договора поставки первоначально заключают договор, затем поставщик передает предмет договора (товар или ряд товаров) покупателю. Соответственно, данный признак является отличительным, позволяющим разграничить договор поставки от договоров аренды, займа и аналогичных, являющихся консенсуальными и (или) реальными;

– «в обусловленный срок или сроки» – признак, позволяющий установить срок или сроки исполнения договора, а также являющийся отличительным.

Данный признак позволяет отличить договор поставки от договоров, не содержащих ссылки на сроки принятия или исполнения [39, с. 105]. Например, к таким договорам относятся все виды купли-продажи, упомянутые в ГК РФ, за исключением договора энергоснабжения. Договор энергоснабжения содержит описание режима потребления энергии. Данное описание можно рассматривать,

как условие о сроке, представляющее заданный порядок действий. Последовательность и порядок действий нельзя составить без указания временных промежутков;

– «производимые или закупаемые им товары» – признак, который позволяет определить способы получения поставщиком предмета или предметов договора поставки (товара или товаров).

Данный признак также позволяет отличить договор поставки от смежных договоров. Например, в договоре контрактации поставщиком сельскохозяйственной продукции может быть только ее производитель (ст. 535 ГК РФ), а в договоре поставки поставщиком, исходя из рассматриваемого признака, может являться производитель или покупатель;

– «товары» – признак, который определяет предмета договора. В качестве товара/товаров могут выступать любые, не изъятые из гражданского оборота родовые, индивидуально–определенные физические объекты.

Данный признак является отличительным и позволяет разграничить договор поставки от смежных с ним договоров. Так, например, в договоре контрактации товаром является сельскохозяйственная продукция;

– «для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием».

Данный признак определяет назначение товаров, что также позволяет разграничить договор поставки от аналогичных и смежных договоров, в которых одной из сторон договора выступает физическое лицо (потребитель), приобретающее товары для личного потребления.

Совокупность указанных выше признаков отделяет договор поставки от других договоров гражданско-правового характера.

К основным чертам необходимо отнести также цель договора поставки. Для покупателя (физического лица, или, как правило, юридического лица – коммерческой организации) экономической целью договора поставки, является приобретение товара по минимальной цене при выгодных условиях договора поставки. При этом, товар приобретается для дальнейшего использования в предпринимательской и (или) другой хозяйственной деятельности [18, с. 173].

Далее проведем разграничение договора поставки от других договоров, в первую очередь, от договора купли-продажи, на основании вышеперечисленных отличительных признаков.

При сравнении целей договоров поставки и купли-продажи необходимо установить общее содержание, а именно – возмездная передача товара от одной стороны договора другой для использования в предпринимательской деятельности.

Одинаковую формулировку экономического содержания можно объяснить тем, что договор поставки является видом договора купли-продажи.

Из схожести экономического содержания следует общность правовых признаков: обеспечение перехода права собственности (иного вещного права) на имущество; заключение договоров в результате свободного волеизъявления

сторон; эквивалентно-возмездный характер, где встречным предоставлением являются деньги.

Следовательно, юридическая сущность данных договоров значительно совпадает.

Установить отличия между договорами поставки и купли-продажи возможно при сравнении контекстов определений договоров.

Можно выделить следующие отличительные признаки, по которым можно провести разграничение договоров поставки и купли-продажи.

1. Предметом договора поставки являются товары, за исключением недвижимого имущества (п. 5 ст. 454 ГК РФ), ценных бумаг (п. 2 ст. 454 ГК РФ), валюты и валютных ценностей (ст. 140, 141 ГК РФ), изъятых из гражданского оборота (п. п. 1, 2 ст. 129 ГК РФ). Соответственно, предметом договора купли-продажи, помимо предметов договора поставки являются: недвижимое имущество, ценные бумаги, валюта, доли участия в уставном капитале хозяйственных обществ и многое другое.

2. Стороной договора поставки может быть только одно юридическое лицо – продавец – предприниматель. Сторонами договора купли-продажи могут быть и физические и юридические лица, при этом в любом количестве.

Можно привести такой пример из практики. Антимонопольная служба вынесла предписание, согласно которому обязала организацию (ГУП УР («Удмуртавтодор»)) устранить препятствия для участия в конкурсе физических лиц. На сайте предприятием (заявитель) было размещено извещение о проведении открытого аукциона на закупку товара: запасных частей к асфальтобетонным заводам. В связи с отказом в допуске к участию в данном открытом аукционе, общество «Уфалейдорсервис» обратилось в Управление с жалобой на действия закупочной комиссии ГУП УР «Удмуртавтодор».

Принимая решение о привлечении предприятия к ответственности, антимонопольная служба посчитала, что ГУП УР «Удмуртавтодор» нарушило положения закона в части установления в п. 3.3 закупочной документации требования о возможности принять участие в открытом аукционе только юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, исключив возможность физических лиц принять участие в открытом аукционе.

При отмене решения антимонопольной службы, судами первой и апелляционной инстанции было указано, что поскольку предметом спорной закупки является поставка запасных частей к асфальтобетонным заводам и установкам, расходных материалов, узлов и агрегатов к ним, а в силу положений ст. 506 ГК РФ поставщиком–продавцом по договору поставки может быть только лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность, то выводы антимонопольного органа о незаконном ограничении возможности физических лиц принять участие в проведенном открытом аукционе ошибочны [42].

3. По договору поставки, товары приобретаются для предпринимательской деятельности для получения прибыли. Согласно договору купли-продажи, цель приобретения товаров – личное и (или) семейное использование.

4. По договору купли-продажи, одна из сторон (покупатель) получает

имущественные права на товар немедленно, с момента вступления документа в законную силу. По договору поставки, имущественные права на предмет договора не передаются покупателю сразу после подписания им всех соответствующих бумаг. В договоре поставки срок (сроки) передачи товара являются существенным условием, и включаются в определение договора.

5. Договор купли-продажи подразумевает немедленную оплату. В этом случае, договор купли-продажи вступает в силу. В договор поставки сторонами может быть внесен пункт о расчетах после реализации определенной части товара. При этом оплата может быть привязана не к конкретной дате, а к моменту продажи, заданного объема товаров.

6. Договор купли-продажи подписывается разово, дальнейшее сотрудничество не предусмотрено. Одна сторона передает другой имущественные права на товар, затем получает предусмотренное вознаграждение. Договоры поставки, в зависимости от условий могут заключаться на любой срок. Договор поставки может предусматривать долгосрочное сотрудничество на значимый по длительности срок. Законодательно срок (сроки) заключения договора поставки не ограничены [10, с. 33].

Еще одним видом договоров, схожих с договором поставки, является договор энергоснабжения. Разграничение договоров поставки и энергоснабжения производится по предмету, способу поставки и цели использования.

Предметом договора энергоснабжения является электроэнергия, которая поставляется через присоединенную сеть. Покупателями–потребителями выступают юридические или физические лица. Целью использования предмета договора является применение в индивидуальной или предпринимательской деятельности.

Разграничение договоров поставки и купли-продажи или продажи недвижимости проводится по предмету договора. Предметом договора купли-продажи недвижимости является индивидуально-определенная недвижимая вещь, например: здание, сооружение, земельный участок, квартира, морские и воздушные суда, а также суда внутреннего плавания, которые подлежат государственной регистрации (ст. 130 ГК РФ).

Разграничение договоров поставки и контрактации производится по предмету, а также составу сторон. Например, предметом договора контрактации может быть только сельскохозяйственная продукция и только производитель данной продукции может быть продавцом по договору контрактации.

Разграничение договоров поставки и мены производится по характеру встречного предоставления и статусу сторон договора. По договору поставки покупатель обязан выплатить другой стороне (продавцу) заданную договором денежную сумму (встречное денежное предоставление). Согласно договору мены, за поставленный предмет договора, одна из сторон обязана передать в обмен заданный товар. Согласно договору мены, все стороны являются продавцом и покупателем одновременно.

Разграничение договоров поставки и подряда производится, первоначально, по содержанию договора и по объему предмета договора. Договор признается

договором подряда если содержание договора предусматривает выполнение ряда работ из материалов покупателя (заказчика) и по его заданию. Еще одним отличительным признаком договора подряда является количество материалов, передаваемых покупателем (заказчиком). Например, договор признается договором подряда если покупатель (заказчик) передает большую часть материалов, необходимых для изготовления товаров.

Соответственно, договор подряда регламентирует и обеспечивает передачу заказчику выполненной работы (в виде произведенного товара) исполнителем, а также процесс производства товара. Договор поставки опосредует только передачу поставщиком товара покупателю, при этом процесс производства товара не регламентируется договором [18, с. 174].

Изготовление вещи по заказу и ее последующая передача заказчику поставкой не является, а охватывается обязательствами, возникающими из договора подряда. Такой вывод подтверждается и материалами судебной практики.

Так, в Арбитражный суд обратилось ООО «ПиАйЭйЭс» с иском к ООО «Центр Внедрения Инструментальных Технологий» о взыскании убытков в размере 160 000 руб. Как следует из материалов дела, между истцом (заказчик) и ответчиком (исполнитель) был заключен договор, в соответствии с условиями которого ответчик принял на себя обязательства спроектировать и изготовить пресс-форму «Вставка в основание вазы» согласно приложению, которое является неотъемлемой частью договора, а истец обязался принять и оплатить пресс-форму в порядке и на условиях, определенных договором.

Согласно пункту 1.2 договора, изготовленная во исполнение условий договора пресс-форма должна была соответствовать перечисленным в пункте техническим характеристикам и основным параметрам, в том числе: гарантируемое число смыканий – 300 000, но не более 1 года.

Разделом 3 договора был предусмотрен порядок приемки работ, а именно: сдача–приемка результатов работ осуществляется на оборудовании ООО ПК «Пластиндустрия» (третье лицо). Исполнитель обязан заблаговременно извещать заказчика о своей готовности к сдаче результатов работ и согласовывать с ним время такой сдачи–приемки.

Приемка оформляется актом сдачи–приемки результатов работ, который подписывается обеими сторонами.

Судом первой инстанции было установлено, что между ответчиком и третьим лицом был подписан акт о проведении испытаний, которым зафиксирован результат испытания пресс-формы: неисправностей и недостатков в работоспособности пресс-формы выявлено не было. Через год пресс-форма была возвращена по акту приема-передачи в связи с невозможностью ее дальнейшей эксплуатации по причине отказа работоспособности. Как установил суд, ко времени возврата в ремонт пресс-формы на ней было сделано 9000 изделий. Недостатки в изделии выявлены. Как указал суд, в первый год эксплуатации пресс-формы. Суд определил правовую природу договора, как смешанный с элементами поставки и подряда, и, исходя из этого, применил к правоотношениям сторон положения ст. 15, 393, 469, 470, 475, 477, 518, а также статьи 720, 722 ГК

РФ. По мнению суда кассационной инстанции, нижестоящие суды ошибочно определили правовую природу договора, что привело к применению не подлежащих применению норм материального права, регулирующих поставку и куплю-продажу, и, как следствие, к неверному определению предмета доказывания и неверным выводам.

Спорные правоотношения сторон урегулированы договором подряда, который охватывает как изготовление изделия, так и его передачу заказчику. Ответчик принял на себя обязательства спроектировать и изготовить пресс-форму в соответствии с перечисленными техническими характеристиками и основными параметрами, поэтому к данному в данном случае необходимо учитывать положения ст. 723, 724 ГК РФ [40].

Разграничение договоров поставки и возмездного оказания услуг производится по предмету договора. Предметом договора поставки является товар, а договора возмездного оказания услуг – услуги.

Договора поставки и аренды разграничиваются по праву собственности на имущество. Имущество по договору аренды передается во временное владение, либо во временное пользование, соответственно, права собственности на имущество не передаются, по договору поставки же товар передается в собственность.

Как было проанализировано выше, договор поставки является отдельным видом договора купли-продажи, согласно п. 5 ст. 454 ГК РФ. В научной и правовой литературе термин «поставка товаров» в ряде случаев обозначается «торговой» или «коммерческой куплей-продажей» [7, с. 85].

Соответственно, выделение договора поставки как отдельного вида договора купли-продажи было вызвано необходимостью учета специфики правоотношений при поставке товара.

В данной связи, договор поставки можно охарактеризовать как консенсуальный, возмездный и взаимный.

Консенсуальность договора поставки в соответствии со ст. 433 ГК РФ, выражается в том, что договор поставки считается заключенным после получения акцепта лицом, направившим оферту.

Также, есть определенные условия заключения договора поставки, когда он будет являться заключенным с момента передачи товара согласно п. 2 ст. 433 ГК РФ, но, если условия договора по передаче товара не будут выполнены, тогда договор поставки будет являться не заключенным в силу ст. 168 ГК РФ.

Так, в параграфе 1 и 3 гл. 30 ГК РФ не содержится норм, которые обязывают при заключении договора поставки произвести обязательную передачу товара. К договору применяется общее правило, в силу которого он является консенсуальным.

Доказательством консенсуальности договора поставки может служить формулировка, содержащаяся в ст. 506 ГК РФ, когда продавец «обязуется передать в обусловленный срок или сроки товары», что говорит о том, что при заключении договора поставки нет необходимости в одновременной передаче товара.

ГК РФ установлено, что договор, по которому сторона должна получить оплату или другое обогащение за выполнение своих обязательств, является возмездным.

Этим условием договора является встречное предложение, от которого не следует отталкиваться, чтобы установить возмездность. Встречное предложение – это обязательство, связанное с исполнением сторонами договора, то есть обязательство одной стороны перед другой [17, с. 77].

Чтобы определить возмездность в договоре, нужно проанализировать вопрос цены договора. Стороны обязаны согласовать и указать цену в договоре поставки. В случае, если цена в договоре не указана, то в ст. 424 ГК РФ говорится: «В случаях, когда в возмездном договоре цена не предусмотрена и не может быть определена исходя из условий договора, исполнение договора должно быть оплачено по цене, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные товары, работы или услуги».

Возмездность иногда определяют как вознаграждение, тогда эти условия договора можно считать существенными, если в законе не предусмотрено другое [17, с. 77].

Относительно возмездности договора следует сказать, что товар должен быть оплачен покупателем, безвозмездная поставка противоречит закону, во всяком случае это будет уже другой договор, по которому не требуется встречное предоставление.

Так, ООО «ТД «Камкабель–Байкал» и администрация Ангарского муниципального образования в лице главы г. Ангарска заключили договор безвозмездной поставки кабельной продукции № 2, по условиям которого первое, именуемое в договоре поставщиком, приняло на себя обязательство безвозмездно поставить в собственность второй, именуемой заказчиком, кабельную продукцию, номенклатура и количество которой подлежали отражению в составляемой дополнительно спецификации, являющейся неотъемлемой частью договора. В спецификации № 1 к договору поставки стороны согласовали наименование продукции – кабель ААШв 3150–6 и объем поставки 9500 метров. По акту приема-передачи ООО «ТД «Камкабель–Байкал» передало администрации г. Ангарска 9509 километров электрического кабеля.

Данная сделка стала предметом оспаривания в деле о банкротстве. Полагая, что поставка электрического кабеля без встречного предоставления противоречит нормам гражданского законодательства, устанавливающего возмездность договора поставки, указывая на то, что в результате совершения оспариваемой сделки уменьшен размер имущества должника и причинен вред имущественным правам его кредиторов, внешний управляющий обратился суд Иркутской области с заявлением о признании договора поставки недействительным в силу ничтожности по основаниям, предусмотренным федеральным законом, и о применении последствий его недействительности.

Арбитражные суды, рассматривавшие данное дело, не применили нормы о недействительности сделок, а посчитали, что заявителем был пропущен срок исковой давности [41].

Таким образом, рассмотрев и проанализировав вышеперечисленные признаки договора поставки, можно сформулировать вывод о том, что главная цель обязательства, возникающего из договора поставки, представляет собой обеспечение интересов субъектов предпринимательской деятельности, которые направлены на удовлетворение потребностей в сырье, материалах, комплектующих, а также товаров, которые поступают на склады организаций, занимающихся оптовой торговлей, которые, в свою очередь отгружают товары другим покупателям, так же профессионально занимающимися производственной деятельностью или оптовой торговлей. Как правило, деловые отношения между поставщиками и покупателями носят долгосрочный, стабильный характер, поскольку договор может заключаться на достаточно долгий срок, а количество, ассортимент и конкретные периоды поставки стороны согласовывают в спецификациях.

Выводы по разделу 1

Договор поставки в российском гражданском праве имеет многовековую историю развития: формироваться данный договорный институт начал в связи с необходимостью удовлетворения казенных (общественных, публичных нужд), то есть в связи с государственным заказом.

Проведенный анализ истории законодательного регулирования договора поставки в российском и советском праве позволяет установить, что договор поставки в течение практически всего периода своего существования законодательно и доктринально рассматривался как разновидность договора купли-продажи.

В современных условиях, договор поставки – один из самых распространенных видов гражданско-правовых договоров, которые применяются в предпринимательской деятельности.

Договор поставки регулирует долгосрочные и стабильные правовые отношения между участниками имущественного оборота по реализации различных товаров. При этом, необходимо учитывать, что стороны договора могут заниматься производством, продажей сырья, материалов и других товаров.

Договор поставки – это соглашение между двумя сторонами (поставщик и покупатель, которые являются физическими и (или) юридическими лицами). Согласно данному соглашению, одна сторона обязуется с соблюдением определенных условий передать другой стороне указанные в договоре материальные ценности. Договором определяются и регулируются все параметры, условия и сроки поставки.

При этом, договор поставки должен учитывать требования всех сторон соглашения – покупателя и поставщика. Каждой организацией в зависимости от типа и характеристик продукции, а также сферы деятельности организации, самостоятельно разрабатывается типовый договор поставки товара. Данный типовый договор поставки учитывает все характерные черты и особенности функционирования организации.

Соответственно, при составлении соглашения – договора, необходимо опираться на ряд основных пунктов, присутствующих в той или иной интерпретации в каждом подобном документе.

Также необходимо отметить, что договор поставки товара является не только хозяйственным документом, но и разновидностью договора купли-продажи, а также соответственно, аналогичен ему по типовой форме.

Договор поставки является:

- консенсуальным, поскольку стороны должны прийти к соглашению по всем существенным условиям поставки;
- возмездным, так как действующим гражданским законодательством прямо предусмотрена обязанность оплаты товара;
- двусторонним договором, так как, у сторон права и обязанности корреспондируют друг другу (поставщик передает товары в собственность покупателя, покупатель обязан произвести их оплату).

2 ПРАВОВОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ

2.1 Заключение договора поставки

Заключение договора поставки предполагает достижение сторонами данного договора в надлежащей форме соглашения по всем существенным условиям договора в порядке, предусмотренном законодательством.

Следуя легальному определению договора поставки, в рассматриваемых отношениях выделяют две стороны – поставщик и покупатель. Несмотря на то, что ГК РФ не дает определения данным понятиям, но по смыслу главы 30 ГК РФ можно сделать вывод, что поставщик – это лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность и к которому не предъявляются особые требования.

Контрагентом поставщика по договору поставки является покупатель. В действующем гражданском законодательстве не содержится понятие «покупатель»; более того, оно используется как обозначение стороны договора в иных гражданско-правовых отношениях. По аналогии с положением поставщика можно сделать вывод, что покупатель по договору поставки – это лицо, приобретающее вещь в собственность [38, с. 102].

Исходной предпосылкой заключения любого гражданско-правового договора является гражданская правоспособность, предусмотренная ст. 17 ГК РФ и которая напрямую, и непосредственно дает возможность иметь гражданские права и нести гражданские обязанности. То есть, быть правоспособным еще не означает фактически и реально иметь конкретные права и обязанности, предусмотренные или допускаемые законом, для этого, согласно ст. 21 ГК РФ, необходимо обладать дееспособностью. Именно данный элемент правового статуса предпринимателя определяет его возможность заниматься предпринимательской деятельностью.

Дееспособным гражданин считается с момента совершеннолетия, то есть по достижении 18-летнего возраста, за исключением случаев, когда она может наступить и раньше: со времени вступления в брак (п. 2 ст. 21 ГК РФ), эмансипация. Второе основание для нас имеет непосредственное значение, так как лицо можно эмансипировать в том случае, если оно работает по трудовому договору, в том числе по контракту, или с согласия законных представителей занимается предпринимательской деятельностью (ст. 27 ГК РФ). При этом нигде не указывается – с какого возраста можно заниматься предпринимательской деятельностью, а имеются только отсылочные нормы о том, что предпринимательскую деятельность могут осуществлять только дееспособные граждане. Нормы ст. 27 ГК РФ к таковым относят не только 18-летних граждан, но и 16-летних лиц, а также указывается на возможность приобретения полной дееспособности до достижения 16-летнего возраста. Так, ст. 13 СК РФ [4] предоставляет субъектам Российской Федерации право разрешать вступать в брак в виде исключения с учетом особых обстоятельств до достижения шестнадцати лет.

Кроме того, возможность граждан заниматься предпринимательской

деятельностью ограничивается публично–правовыми нормами, так как гражданская дееспособность предпринимателей возникает с момента их государственной регистрации, без которой признание лица предпринимателем невозможно.

Немаловажно и то, чтобы лицо, обладающее статусом предпринимателя, выступало в этом качестве не только по статусу, но и по существу правоотношения. Иначе говоря, требуется, чтобы договор преследовал цель извлечения прибыли. Поэтому, наряду с таким признаком предпринимательской сделки, как особый субъектный состав, необходимо учитывать и те цели, ради которых предприниматель совершает данную сделку. Данное обстоятельство находит подтверждение в ГК РФ. В частности, ст. 2 ГК РФ относит к предпринимательским как отношения между предпринимателями, так и отношения с участием предпринимателей. Тем самым, предпринимательская цель использования передаваемого имущества – следующая особенность предпринимательского договора.

Таким образом, в договоре поставки как предпринимательском договоре наблюдается особый субъектный состав. Хотя бы одна сторона такого договора – это юридическое лицо различной организационно-правовой формы либо индивидуальный предприниматель, то есть лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность в установленном законом порядке.

Для заключения договора поставки важно согласование и закрепление условий договора. Договор начинается с предложения о его заключении. Поставщик или покупатель получают оферту и принимают предложение заключить договор, что регламентируется п. 2 ст. 432 ГК РФ. При заключении договора можно выделить несколько этапов заключения договора.

Подготовительный – когда ведется поиск поставщика или покупателя, с которым будут вестись переговоры для заключения договора.

Переговорный – когда стороны оговаривают условия договора и согласовывают текст договора.

Заключительный – когда стороны производят обмен составленным документом путем обмена письмами, телеграммами, по электронной почте или иным способом [25, с. 63].

Заключенным договор считается, если лицо, направившее оферту или акцепт, получило согласие другого лица о принятии им оферты. При заключении договора стороны можно назвать как оферент и акцептант.

Оферта – это предложение для заключения договора. Акцепт – это добровольный ответ лица, для которого адресована оферта. Договор признается заключенным, когда получен полный акцепт и одобрение лица, принявшего оферту. Тогда акцепт должен быть исполнен в срок согласно законодательству РФ.

В отказе от акцепта применяют термин «молчание» – это деловой оборот в отношениях сторон и, если это не противоречит, в законодательстве. Наличие такого факта как молчание при заключении договора делает оферту не имеющей силы для потенциального акцептанта. В случае отзыва акцепта уведомление об

отзыве должно прийти оференту не позднее, чем акцепт, или в то же время. Акцепт и оферта имеют одинаковые принципы невозможности отзыва [25, с. 65].

Можно выделить два правила заключения договоров поставки.

Первое – покупатель получил предложение заключить договор поставки. Второе – поставщик отправил предложение о заключении договора поставки.

В обоих случаях работает общее правило, при которых обе стороны имеют право обратиться в суд с иском о несогласии с условиями договора, а также о принуждении к заключению договора лица со стороны поставщика или покупателя, обязанностями которого являются заключать договор поставки. Когда оферта отправляется стороной, и при этом вторая сторона понуждается к заключению договора, а на оферту есть ответ в виде протокола разногласия о несогласии с условием договора, отправленный в течение 30 дней, то эти разногласия должны быть рассмотрены в течение 30 дней [24, с. 77].

Как правило, стороны заключают договор поставки путем переговоров по существенным условиям и включают эти условия в текст договора. Поскольку в параграфе, посвященном договору поставки, гл. 30 ГК не устанавливаются специальные правила о форме подобного договора, к ней применяются общие правила о форме сделок.

Так, согласно п. 1 ст. 116 ГК РФ, договор поставки считается заключенным при соблюдении простой письменной формы сделки. Договор может быть заключен в любой форме, предусмотренной для совершения сделок, если законом для данного вида договоров не установлена определенная форма. Глава 30 ГК РФ не содержит специальных требований к форме договора поставки для признания заключенным. Но, указанные выше обстоятельства не могут служить основанием для освобождения покупателя и поставщика от соблюдения простой письменной формы сделки. Данное положение закреплено в п. 1 ст. 161 ГК РФ.

На практике, сам договор поставки составляется в виде единого документа, который подписывается сторонами. В таком случае, порядок заключения договора не отличается от процедуры заключения других предпринимательских договоров [35, с. 569].

Применение иной формы заключения договора, например, путем обмена документами, подтверждающими намерения сторон, в условиях современного фискального контроля выглядит нецелесообразным. Неподписание договора в виде единого документа может повлечь проблемы с последующим доказыванием факта заключения (незаключения) договора в суде.

Так, общество «ТрастИнтерХолдинг» обратилось в суд с обществом «Аркульский судостроительно–ремонтный завод им. Кирова» о признании недействительным на основании ст. 168 ГК РФ договора на поставку товаров в обоснование заявленного требования Общество сослалось на незаключенность договора вследствие его подписания только истцом и отсутствия со стороны ответчика урегулирования разногласий в порядке требований ст. 507 ГК РФ.

Суд первой инстанции отказал в удовлетворении иска. При этом, суд руководствовался п. 2. ст. 432, ст. 434, п. 3 ст. 455, ст. 506 ГК РФ и исходил из согласованности сторонами существенных для договоров поставки условий.

Приняв во внимание положения спорного договора о придании экземплярам продавца и покупателя одинаковой силы и наличие в деле договора, представленного ответчиком и подписанного обеими сторонами, суд пришел к выводу об отсутствии оснований для признания договора незаключенным вследствие несоблюдения его формы.

По условиям указанного договора Общество (продавец) обязалось поставить, а Завод (покупатель) – принять и оплатить товар, ассортимент, объем, условия, сроки и цена которого устанавливаются в соответствующих спецификациях, являющихся неотъемлемой частью договора. Из материалов дела следует, что в спецификациях были указаны наименование поставляемой продукции, ее количество и цена, срок отгрузки; в упомянутых документах содержится ссылка на договор.

Изложенное позволило суду сделать вывод о согласовании продавцом и покупателем условия договора о товаре, в силу чего у суда отсутствовали основания для признания спорной сделки незаключенной по мотиву несогласования ее контрагентами существенных для данного вида сделок условий.

Из пояснений ответчика в заседании суда первой инстанции усматривалось, что спорный договор заключался сторонами посредством факсимильного обмена экземплярами договоров с последующей высылкой подлинников по почте. Получив факсовую копию договора и спецификаций к нему, Завод подписал ее и выслал обратно по факсу Обществу, впоследствии направил подписанный оригинал по почте. Кроме того, после ознакомления с договором и одобрения его содержания, ответчик приступил к непосредственному исполнению условий сделки в части стопроцентной предварительной оплаты. Приняв во внимание условия пункта 6.5 договора, содержащиеся в оферте истца и касающиеся равнозначности экземпляров продавца и покупателя, а также платежное поручение на сумму, равную стоимости продукции по спецификации, Арбитражный суд Кировской области пришел к правильному выводу о заключенности спорной сделки и отсутствии оснований для удовлетворения заявленных требований [44].

Согласно п. 1 ст. 507 ГК РФ, в случае, когда при заключении договора поставки между сторонами возникли разногласия по отдельным его условиям, сторона, предложившая заключить договор и получившая от другой стороны предложение о согласовании этих условий, должна принять меры по согласованию соответствующих условий договора либо письменно уведомить другую сторону об отказе от его заключения.

Пунктом 2 указанной статьи установлена ответственность в виде возмещения убытков за нарушение п. 1 ст. 507 ГК РФ. Однако, в ГК РФ прямо не сказано, являются ли существенными те условия договора, о необходимости согласования которых заявлено одной из сторон. Несогласованность существенных условий договора означает, что он не является заключенным. Вместе с тем в судебной практике существует подход, согласно которому частичное или полное исполнение договора поставки исключает возможность признания его

незаключенным [13, с. 25].

Если в ходе переговоров одной из сторон предложено условие о цене или заявлено о необходимости ее согласовать, то такое условие является существенным для этого договора (п. 1 ст. 432 ГК РФ). Он не может считаться заключенным до тех пор, пока стороны не согласуют названное условие или сторона, предложившая условие о цене или заявившая о ее согласовании, не откажется от своего предложения.

Так, можно привести следующий пример из правоприменительной практики. Поставщик направил предпринимателю проект договора поставки, в числе условий которого был самовывоз со склада поставщика. В проекте были прописаны условия, касающиеся наименования товара, ассортимента, количества, условия ответственности сторон. Покупатель в свою очередь направил поставщику названный проект договора, подписанный со своей стороны, но в сопроводительном письме указал на необходимость дополнительного согласования цены.

Рассматривая дело, суд посчитал, что в силу абз. 2 п. 4 ст. 421 ГК РФ, в случаях, когда условие договора предусмотрено нормой, которая применяется постольку, поскольку соглашением сторон не установлено иное (диспозитивная норма), стороны могут своим соглашением исключить ее применение либо установить условие, отличное от предусмотренного в ней. При отсутствии такого соглашения условие договора определяется диспозитивной нормой.

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

Из этих положений ГК РФ следует, что заявление одной из сторон о необходимости согласования какого-либо условия означает, что это условие является существенным, то есть таким, отсутствие соглашения по которому означает, что договор не является заключенным.

Иное толкование, исходя из которого в этом случае должно иметь место восполнение отсутствия названного соглашения положениями диспозитивной нормы, означает противоречащее принципу свободы договора (ст. 421 ГК РФ) навязывание сделавшей такое заявление стороне условий, на которых бы она договор не заключила [40].

В целом, в отношении порядка заключения договора поставки можно сформулировать следующие выводы:

В отношениях по заключению договора поставки товара выделяют две стороны – поставщик и покупатель. Субъектами договора поставки законодатель признает только участников предпринимательской деятельности. Требованием к поставщику также является необходимость самостоятельного производства или закупки товаров с целью их последующей реализации.

Порядок заключения договора поставки подчиняется положениям о заключении договора (ст. 432–449 главы 28 ГК РФ) и специальными правилами регулирования разногласий (ст. 507 ГК РФ).

2.2 Существенные условия договора поставки

Важнейшим существенным условием договора поставки является предмет данного договора. Это может быть количество, ассортимент, комплектность и наименование товара.

Определение наименования товара, подлежащего поставке, начинается с юридической квалификации товара, т. е. необходимо определить к какому из двух типов это товар относится, а именно: товар, определенный родовыми или индивидуально-определенными товарами [34, с. 225].

Чтобы наиболее четко сформулировать наименование товара, следует в договоре указать его вид. Допустимо также и применение различных каталогов производителя или использование сопроводительной документации к товару. Это нужно для того, чтобы условие договора о наименовании товара было надлежащим образом (недвусмысленно и в соответствии с требованиями законодательства и обычаями делового оборота) согласовано. В противном случае, данное существенное условие (наименование товара) может быть признано не согласованным, а договорные отношения не заключенными.

Вместе с тем, по данному вопросу в судебной практике нет однозначной позиции. Так, с одной стороны, при несогласовании вида товара и его конкретизирующих признаков существует риск признания договора незаключенным [45]. С другой стороны, существует и противоположная судебная практика, согласно которой суды относят согласование сторонами конкретизирующих характеристик товаров, определенных родовыми признаками, к условию об ассортименте, несогласование которого в договоре влечет лишь к последствиям п. 2 ст. 467 ГК РФ, т. е., в этом случае договор будет считаться заключенным, однако покупатель обязан будет принять от поставщика товар в том ассортименте, в котором ему предложит поставщик [46].

Условие о количестве товара, подлежащего поставке – второе существенное условие, которое необходимо согласовать сторонам, чтобы договор приобрел юридическую силу (считался заключенным).

Согласование условия о количестве предусматривается договором согласно ст. 465 ГК РФ, т. е. в соответствующих единицах измерения; в денежном выражении; может быть согласовано путем установления в договоре порядка его определения.

Согласование условия о количестве, путем установления в договоре поставки порядка его определения встречается также довольно часто. Чаще всего, стороны используют порядок определения на основе ставок и коэффициентов, устанавливаемых органами власти (муниципальными органами), а также порядок определения на основе показателей курсов иностранных валют, устанавливаемых официальными органами.

Общий смысл здесь в том, чтобы корректно установить порядок определения

количества товара, необходимо указать в договоре все данные и показатели, применяемые для расчета этого количества. Причем, этот порядок должен определять количество товара однозначно.

Ненадлежащим образом сформулированный порядок, не позволяющий рассчитать точное количество поставляемого товара, также влечет за собой признание такого договора незаключенным, а, следовательно, не порождающим юридических обязательств, ввиду несогласованности сторонами «существенных условий» [13, с. 25].

Условия о наименовании и количестве товара покупателю являются существенным во всех случаях, т. е. независимо от того, какая именно модель взаимоотношений выбрана сторонами в рамках заключенного между ними договора.

Так, ООО «ТД «Авторесурс» обратилось в суд с иском к «ООО Автоколонна 1967 – Север» о взыскании 25 000 руб. задолженности по договору поставки и неустойки за просрочку оплаты поставленного товара. Отказывая в удовлетворении исковых требований в части взыскания неустойки за поставленный по договору поставки товар, Арбитражный суд Красноярского края исходил из факта незаключенности данного договора в силу отсутствия в нем согласования условий о наименовании, количестве стоимости товара и сроках его поставки, а также из отсутствия предусмотренных договором спецификаций, являющихся его неотъемлемой частью, в которых согласно договору поставки должны были быть согласованы указанные выше условия.

Судом было выяснено, что договор поставки в отсутствие спецификаций, являющихся неотъемлемой частью договора, не позволяет установить наименование и количество поставляемого товара. Согласование отгрузки в устной форме путем подачи заявок не может заменить собой условие договора поставки о его предмете, поскольку в силу требований ст. 162 ГК РФ сделки юридических лиц между собой должны заключаться в простой письменной форме. Отказывая в удовлетворении исковых требований в части взыскания задолженности за поставленный товар, Арбитражный суд Красноярского края исходил из недоказанности истцом факта передачи товара по накладной ответчику [47].

Если одним из существенных условий договора поставки является срок. Вопрос урегулирования срока поставки трактуется как имеющееся разногласие согласно ст. 507 ГК РФ, а сроки отправки разрядки согласно п. 2 ст. 509 ГК РФ. Если условию по срокам по договору поставки не придавать существенного смысла, то теряется весь смысл договора [21, с. 345].

Если признавать условия о сроках договора существенным, то, в некоторых случаях, у поставщика не будет возможности исполнить договор. Но, когда не согласован срок передачи товара, эту сделка также нужно признать разовой как договор купли-продажи, что ведет к нарушению законодательства.

Договор поставки можно разделить по видам сделки: первый – это как разовой сделки купли-продажи, и это только один вид, не являющийся основным. Второй – характерный длительным сроком, что для договоров поставки будет

считаться существенным, хоть он и обусловлен условиями и смыслом самого договора [20, с. 47].

Еще одной проблемой по срокам договора поставки является неточность формулировок на практике. Так, договор поставки зачастую заключается на длительный срок, измеряемый несколькими годами, в нем часто встречаются формулировки, что он заключен на «неопределенный срок» или указывается, что договор является «бессрочным». Однако, в ст. 190 ГК РФ устанавливается, что сроки, устанавливаемые сделками должны измеряться либо определенной календарной датой, либо указанием на событие. Из этого можно сделать вывод, что такие юридические категории, как «неопределенный срок» и «бессрочный» являются в данном договоре не совсем уместными.

В то время, как многие цивилисты высказываются за формулировку «заключен на неопределенный срок» [21, с. 347], существует судебная практика, по которой отсутствие указания на определенный срок влечет недействительность сделки. Так, ФАС Поволжского округа своим постановлением признал, что в связи с тем, что не была указана начальная и конечная дата исполнения обязательств по договору, сделка признается недействительной и истец не может претендовать на возмещение убытков и сумм неосновательного обогащения [60].

На основании всего вышесказанного о сроках договора поставки, можно сформулировать вывод, что для некоторых видов гражданских правовых договоров, в частности – договора поставки, стоит закрепить такую правовую категорию, как «неопределенный срок действия договора».

В качестве существенного условия, тесно связанного с условием о сроке, может выступать и условие о периодах поставок. Период поставки – это один из временных промежутков, в течение которого поставляется конкретная (отдельная) партия товара покупателю. ГК РФ содержит диспозитивную норму, согласно которой при наличии в договоре условий о поставке товара партиями, но отсутствии указания в договоре на конкретные периоды поставок, товары должны поставляться равномерными партиями ежемесячно, если иное не вытекает из закона, иных правовых актов, существа обязательства или обычаев делового оборота (ст. 508 ГК РФ). Стороны могут самостоятельно оговаривать временные рамки поставок партий товара в месяцах, декадах, сутках и т. п.

Представляется, что условие о сроке и периодах поставки является существенным в связи с профессиональной деятельностью продавца, который может заключить договор:

- на поставку товара, которым он еще не владеет на праве собственности, то есть на продажу товара, который им будет приобретен или произведен в будущем;
- на поставку товара, которым продавец уже владеет на праве собственности, но с условием о доставке товара покупателю или выборкой покупателем этого товара в определенный в договоре срок.

Такие случаи являются наиболее распространенными в практике отношений по поставке, поэтому условие о сроке передачи товара покупателю следует признать существенным. При заключении договора поставки стороны должны согласовать условие о наименовании и количестве товара, поскольку, поставка –

это вид купли-продажи и такое условие является существенным.

Так, суд апелляционной инстанции установил, что заключенный сторонами договор поставки содержит прямое указание на то, что товар по нему должен поставляться партиями. На существенность условия договора в виде срока поставки каждой партии товара указывает пункт 1.1 договора, в силу которого подразумевалось заключение дополнительного соглашения, являющегося его неотъемлемой частью.

В ходе судебного разбирательства сторонами не было представлено доказательств того, что заключено дополнительное соглашение к договору. Исследовав и оценив условия договора, суд апелляционной инстанции пришел к выводу о том, что существенные условия поставки не согласованы, в связи с чем, договор является не заключенным, и у ответчика отсутствуют правовые основания для удержания суммы неустоек по договору [48].

Стороны могут настаивать и на согласовании других существенных условий. Это может касаться отгрузочных разрядок, вопросов оплаты товара и т. п.

Так, по общему правилу поставка осуществляется путем отгрузки товаров покупателю или лицу, указанному в договоре в качестве получателя. Так же здесь может применяться схема отгрузочной разрядки. Иными словами, покупатель в договоре может указать тех лиц, которым поставщик должен будет напрямую, т. е. минуя покупателя по договору, отгрузить товар.

Согласно п. 2 ст. 509 ГК РФ, содержание отгрузочной разрядки и срок ее направления покупателем поставщику определяются договором. Если срок направления отгрузочной разрядки договором не предусмотрен, она должна быть направлена поставщику не позднее, чем за тридцать дней до наступления периода поставки. Если договор поставки содержит условия об отгрузке по отгрузочным разрядкам обязанности поставщика приобретают характер встречного исполнения. Непредставление покупателем отгрузочной разрядки в установленный срок дает поставщику право отказаться от исполнения договора либо приостановить отгрузку товаров.

Сама отгрузочная разрядка становится неотъемлемой частью договора, приложением к нему. Соответственно, требования покупателя по отгрузочной разрядке должны носить конкретный характер, а указания понятны поставщику. Так, между ГУ «Управление ветеринарии» (покупатель) и ООО «Торговый дом «Зоовет» (продавец) был заключен договор, по условиям которого продавец обязался передать товар – 2 ветеринарно-дезинфекционных установки на базе, а покупатель обязался принять и оплатить товар в соответствии с условиями договора. Установка была получена ФГУ Кашарская районная СББЖ и ФГУ Азовская районная СББЖ, что подтверждается имеющимися в деле доказательствами. Ссылаясь на то, что поставка установок была произведена с нарушением установленного договором срока, ГУ обратилось в арбитражный суд с иском. Суд первой инстанции иск удовлетворил, посчитав требования истца доказанными. Кассационная инстанция данное решение отменила по следующим мотивам. Согласно ч. 2 ст. 509 ГК РФ в случае, когда договором поставки предусмотрено право покупателя давать поставщику

указания об отгрузке (передаче) товаров получателям (отгрузочные разрядки), отгрузка (передача) товаров осуществляется поставщиком получателя, указанным в отгрузочной разрядке.

Пунктом 5.2 договора было установлено, что грузополучатель по договору указывается в разрядке, являющейся неотъемлемой частью настоящего договора. Но сама отгрузочная разрядка в материалах дела отсутствует. В то же время в деле имеется исходящее от Управления ветеринарии Ростовской области письмо, адресованное ответчику, из содержания которого следует, что в качестве конкретных получателей ветеринарно-дезинфекционных установок на базе УАЗ ВДМ-4 во исполнение обязательств по договору истец указывает Азовскую и Кашарскую райветстанции. Арбитражным судом установлен факт получения данных установок именно этими получателями, что подтверждается соответственно накладными, доверенностями. При изложенных обстоятельствах основания для взыскания с ответчика в пользу истца процентов в соответствии с ч. 4 ст. 487 ГК РФ отсутствуют [56].

Также стороны должны подробно оговорить дополнительные расходы, связанные с доставкой товара и порядок их согласования и оплаты, если такая доставка осуществляется силами поставщика. Можно привести такой пример. Истец – ООО СТК «Трансстройинвест», обратилось в суд с иском к АО «Волгогаз» о взыскании долга по договору поставки и процентов за пользование чужими денежными средствами. Как следует из материалов дела, стороны подписали договор поставки по условиям которого поставщик обязался передать в собственность покупателя ГПС на объект строительства. Площадка складирования и хранения МТР в составе стройки, а покупатель – принять и оплатить товар.

По мнению истца, он оказал ответчику дополнительные услуги по перевозке в связи с более длинным маршрутом доставки товара, что подтверждается соответствующими актами. В претензии ООО СТК «Трансстройинвест» потребовало уплатить сумму задолженности за дополнительные услуги по перевозке товара. Покупатель – это требование не исполнил. Как установил арбитражный суд, в пункте 2.1 договора стороны установили, что цена за поставленный товар составляет 550 рублей (в том числе НДС) за кубический метр карьерного грунта (ГПС) и включает в себя доставку. В пункте 7.2 договора, подписанного директором истца и генеральным директором ответчика, стороны согласовали, что все изменения и дополнения к договору имеют силу только в случае, если они совершены в письменном виде и подписаны обеими сторонами.

Оценив представленные в дело доказательства в совокупности и взаимосвязи, в том числе договор поставки, должностную инструкцию руководителя проекта, приказы о назначении ответственных лиц, платежные поручения, акты оказанных услуг, суды первой и апелляционной инстанции установили, что истец не доказал согласование с уполномоченными представителями ответчика схемы движения к договору, изменения данной схемы, а также принятие уполномоченными представителями ответчика дополнительных транспортных услуг. При таких обстоятельствах, суд пришел к выводу об отсутствии оснований для

удовлетворения исковых требований ООО СТК «Трансстройинвест» [57].

Таким образом, можно сформулировать общий вывод, что существенными условиями договора поставки являются условия о предмете (наименование, количество товара, ассортимент, комплектность) и о сроке поставки. ГК РФ отказался от деления предмета договора купли-продажи и его разновидностей, в том числе договора поставки, на товар и продукцию: предметом таких договоров являются вещи (товары) и иное имущество, не изъятое из оборота.

Существенные условия договора поставки можно разделить на два вида:

- условия, являющиеся существенными, согласование которых необходимо для заключения договора поставки, – наименование и количество товара, срок или сроки его передачи;
- условия, являющиеся существенными в зависимости от избранной сторонами модели взаимоотношений, – размеры, сроки платежей, содержание отгрузочной разрядки.

2.3 Исполнение договора поставки

Динамика исполнения обязательств по договору поставки во многом схожа с комплексом тех прав и обязанностей, которые возникают у сторон договора купли-продажи, но с присущими отношениям по поставке товаров особенностями. Дело в том, что исполнению обязательств по договору поставки, который носит ярко выраженный предпринимательский характер, законодателем продиктованы более строгие правила, которые обусловлены самой практикой коммерческого оборота.

Соответствующие нормы ГК РФ о поставке лишь уточняют отдельные обязанности сторон, а где-то их дополняют новыми, поскольку поставка в сравнении обычно куплей-продажей схематично выглядит более сложной.

Обязанность поставщика по договору поставки состоит из согласования поставки товара в оговоренный и определенный срок покупателю. Поставщик также обязан независимо от условий договора поставки вовремя согласно требованиям законодательства, уведомить покупателя о предстоящей отгрузке товара, также обеспечить, чтобы товар прошел проверку на качество и количество. При отправке товара поставщик должен упаковать товар, за исключением товара, который не упаковывается, и подготовить его для транспортировки до покупателя. Все расходы относятся на счет поставщика, если иное не согласовано договором, товар должен быть доставлен в установленный срок по договору поставки.

В ст. 509 ГК РФ говорится, что поставщик должен отгрузить товар покупателю или третьему лицу, которое согласовано договором поставки и не является покупателем. Законодательством или договором поставки установлена обязанность поставщика перед покупателем после уведомления поставщика покупателем через отгрузочные разрядки произвести отгрузку только тем покупателям, которые указаны в разрядке, если иное не указано в договоре поставки. В разрядке есть ассортимент товара, а сроки поставки товара и

порядок уведомления покупателя поставщиком и поставщика покупателем определен договором поставки [34, с. 225].

Когда в условии договора поставки товаров есть пункт об уведомлении покупателем поставщика разрядкой, то это следует расценивать как встречное предложение согласно ст. 328 ГК РФ. В случае, если покупатель не предоставил разрядку в срок по договору поставки, поставщик имеет полное право не исполнять договор и перестать отгружать товар покупателю.

При определенных обязательствах, когда по договору поставки поставщик производит отгрузку товара неоднократно и определенными партиями в определенные сроки, в процессе отгрузки товара может возникнуть недопоставка или пересортица товара. Если поставщик допустил недопоставку товара в определенный период или периоды, он обязан поставить недостающий товар в следующие период или периоды до окончания срока действия договора поставки, если иное не предусмотрено договором.

В ст. 481 ГК РФ установлено, что продавец должен поставить покупателю товар в упаковке или таре, а когда товар нельзя упаковать по своему характеру, то такие товары поставляются без упаковки или тары.

Выборка товара предусматривает передачу товара в месте нахождения поставщика (со склада поставщика или в ином оговоренном месте). В практике делового оборота встречается еще один термин, характеризующий такую особенность поставки – «самовывоз». В таком случае на поставщика возлагается минимальное количество обязанностей по представлению товара покупателю. Главная обязанность здесь – обеспечить покупателю беспрепятственный доступ к месту нахождения товара, а также создание условий для его беспрепятственной погрузки и вывоза. Также поставщик должен предоставить покупателю возможность осмотреть товар и проверить его качество.

Согласно абз. 3 ст. 510 ГК РФ если срок выборки не предусмотрен договором, выборка товаров покупателем (получателем) должна производиться в разумный срок после получения уведомления поставщика о готовности товаров. Условие о выборке товара должно быть прописано в договоре ясно и четко, и не давать возможности иного толкования.

Так, предприниматель (поставщик) и общество (покупатель) заключили договор поставки, по условиям которого поставщик обязуется поставить, а покупатель обязуется принять и оплатить товар – щебень. В пункте 1.1.3 договора предусмотрено, что количество поставленного товара подлежит согласованию сторонами по заявке, переданной по электронной почте покупателем поставщику. Указанная заявка должна быть согласована сторонами, надлежащим согласованием заявки служит выставленный поставщиком покупателю счет на предварительную оплату.

Однако, в пункте 2.1 спецификации № 3 к договору данное условие договора сторонами изменено, указано, что объем поставляемого товара определяется на основании заявки покупателя, указанной в товарных накладных. Согласно пункту 2.1 договора поставка товара осуществляется на условиях 50 % предоплаты за каждую партию товара путем банковского перевода денежных

средств с расчетного счета, при этом партией товара является одно судно с товаром в количестве не менее 2500 тонн. Предоплата производится в течение 15 календарных дней с момента выставления счета на предварительную оплату. Оставшиеся 50 % оплаты за товар покупатель перечисляет поставщику в течение 3-х рабочих дней с момента выгрузки поставщиком товара на площадку, указанную в заявке.

В обоснование иска о взыскании убытков предприниматель ссылался на то, что выборка товара, ввезенного на т/х «LAURUS», в нарушение условий договора произведена ответчиком не в полном объеме, истец понес дополнительные расходы в связи с хранением и внутрипортовым перемещением соответствующего груза.

Общество должно было забрать товар из порта непосредственно с того места, в котором произойдет его выгрузка в порту г. Сочи, то есть у причала, который определит оператор порта. Спорный товар, по пояснениям истца, приобретен истцом по импортному контракту с условием о доставке в порт г. Сочи. Товар на основании договора между предпринимателем и оператором порта выгружается на определенный причал, к указанному моменту, по мнению истца, ответчик должен обеспечить наличие на данном причале автотранспорта, чтобы выгрузка осуществлялась непосредственно с борта судна в автотранспорт покупателя.

Суды установили, что стороны заключили дополнительное соглашение к договору, в котором указали, что стоимость товара составляет 1410 рублей, а доставка осуществляется путем поставки товара привлеченным автотранспортом поставщика к месту работ – участок дороги Сочи – Адлер – Веселое, пикет 165. При этом стороны подтвердили, что в отступление от условий договора, указанных в пункте 2.2 спецификации № 3 к договору, щебень доставлялся по месту нахождения покупателя поставщиком.

Суды отклонили доводы истца о том, что доказательством осведомленности общества о необходимости выборки товара, находящегося в порту, является переписка ответчика с автономной некоммерческой организацией «Транспортная дирекция олимпийских игр», из которой следует, что общество должно было заключить договор на экспедиторские услуги с ООО «ПортТрейдИмпекс». Порядок выборки товара, предусматривающий обязанность покупателя вывозить груз с помощью услуг перевозчика или экспедитора, в том числе определение причала выборки, даты погрузки должен быть согласован между участниками договора поставки. В договоре данные условия не прописаны [58].

В законодательстве или договоре поставки определены и могут быть согласованы и другие обязанности поставщика. Это может быть обязательная передача технической документации или эксплуатационных документов на товар, когда эти документы в обязательном порядке прилагаются к товару согласно законодательству Российской Федерации. Также поставщик обязан уведомлять покупателя о передаче товара транспортной компании, или, если транспортная компания не смогла принять товар для перевозки, поставщик обязан уведомить покупателя об этом. Также поставщик должен произвести доставку товара до таможенного склада и произвести оформление на складе документов, и взять на

себя эти затраты по доставке и оформлению, и выставлению этих затрат покупателю, если иное не предусмотрено договором поставки. Поставщик обязан, если это согласовано договором, производить гарантийное обслуживание поставленного товара.

Обязанности поставщика схожи с обязанностями продавца в розничном договоре купли-продажи. Соответственно поставщик, как и продавец, должен выполнять свои обязанности перед покупателем для исполнения договорных отношений разумно и добросовестно, что указано в п. 3 ст. 10 ГК РФ. Это соответствует принципу юридического равенства сторон согласно п. 1 ст. 1 ГК РФ и считается неотъемлемой частью гражданского правоотношения.

Важной обязанностью поставщика по договору поставки считается срок поставки товаров покупателю, это считается обязательным условием договора поставки.

Для поставщика установлены правила ассортимента поставляемых товаров: когда поставщик не поставил товар в полном объеме, или при поставке произошла пересортица товара, во время действия договора поставщик обязан допоставить товар покупателю в полном объеме по количеству, качеству и ассортименту, в каком-либо отдельном периоде договора поставки.

Когда поставщик не поставил товар одного наименования, если это предусмотрено договором поставки, ему нельзя восполнить поставку другим наименованием товара в счет непоставленного без предварительного письменного согласования с покупателем. Ассортимент товаров, который был не поставлен, и который нужно допоставить в случае предполагаемой замены на другой ассортимент товара, должен быть согласован сторонами договора поставки для того периода непоставки товара согласно ст. 512 ГК РФ.

Также есть правила, регулирующие условие договора поставки, когда поставщик поставил некачественный или некомплектный товар, содержащиеся в ст. 518 и ст. 519 ГК РФ. Когда поставщик получает уведомление от покупателя о недопоставке или некомплектности товара, то поставщик должен допоставить или укомплектовать поставляемый товар.

Общие правила о последствиях передачи товара ненадлежащего качества установлены ст. 475 ГК РФ, предусматривающей право покупателя по своему выбору потребовать от продавца соразмерного уменьшения покупной цены, безвозмездного устранения недостатков товара в разумный срок, возмещения расходов на устранение недостатков товара, замены товара доброкачественным товаром или отказаться от исполнения договора купли-продажи и потребовать возврата уплаченной за товар денежной суммы.

Так, общество (поставщик) и завод (покупатель) заключили договор поставки, по условиям которого поставщик обязуется передать в собственность покупателя автоматические ворота стоимостью 117 200 рублей, а покупатель – принять и оплатить товар. В стоимость поставки входит стоимость продукции, доставки и монтажа (пункты 1.1 и 3.1 договора).

Гарантийный срок на товар составляет 1 год с момента поставки. Срок устранения неисправностей – 5 рабочих дней с момента предъявления требования

покупателем (пункт 4.4 договора). В письме к поставщику завод сообщил о том, что ворота имеют недостатки: неудовлетворительная скорость закрытия (открытия) ворот, большой промежуток времени между циклами. Затем завод предъявил обществу претензию об устранении указанных недостатков товара. В связи с отказом поставщика удовлетворить требования покупателя завод направил обществу уведомление об одностороннем отказе от исполнения договора поставки и возврате уплаченной суммы в связи с поставкой товара ненадлежащего качества, а затем обратился в суд.

Суды оценили представленный истцом акт строительно-технической экспертизы, составленный ООО «Научный Центр Независимых Правовых Экспертиз», согласно которому конструкция ворот не имеет необходимой и достаточной жесткости, полотно ворот деформировано, противовес каркаса ворот не обеспечивает необходимую развесовку ворот, профилированные листы имеют признаки повторного закрепления, сварочные швы не обработаны, имеются трещины, признаки коррозии, для исправления недостатков необходимо выполнить работы по повторному изготовлению каркаса и иные работы стоимостью 198 200 рублей. Имеющиеся неисправности с технической точки зрения являются конструктивными недостатками, так как препятствуют полноценному использованию ворот по прямому назначению.

При этом суды отклонили ссылку ответчика на пропуск истцом гарантийного срока и срока исковой давности. Суд апелляционной инстанции указал, что дефект поставленной истцу продукции выявлен по истечении согласованного сторонами гарантийного срока, но в пределах двух лет со дня поставки, и применил к спорным правоотношениям п. 5 ст. 477 ГК РФ, согласно которому в случаях, когда предусмотренный договором гарантийный срок составляет менее двух лет и недостатки товара обнаружены покупателем по истечении гарантийного срока, но в пределах двух лет со дня передачи товара покупателю, продавец несет ответственность, если покупатель докажет, что недостатки товара возникли до передачи товара покупателю или по причинам, возникшим до этого момента. Из экспертного заключения видно, что недостатки возникли до передачи товара покупателю. Конструктивный характер недостатков и выводы эксперта исключают вину покупателя. [59]. Обязанности покупателя по договору поставки – вовремя принять товар и произвести его оплату согласно договору поставки. В ст. 516 ГК РФ предусмотрена обязанность покупателя после поступления товара произвести оплату по договору поставки.

Если в договоре поставки не определены сроки и формы оплат, тогда покупатель должен произвести оплату за товар по безналичному расчету через банк. Когда товар, входящий в комплект поставляется отдельными частями, обязанность оплаты покупателем возникает после принятия последней поступившей детали, принадлежащей этому комплекту, если иное не предусмотрено в договоре поставки согласно п. 3 ст. 516 ГК РФ.

В ст. 513 ГК РФ предусмотрено, что после приемки товара от поставщика, покупатель обязан произвести осмотр товара в определенный срок на предмет соответствия его количества и качества, и, если будет выявлено несоответствие

товара по количеству или качеству, он обязан уведомит об этом поставщика в письменном виде.

Обязанности продавца похожи с обязанностями поставщика. Когда поставщик обязан информировать покупателя о качестве и количестве товара, то для покупателя эта информация считается субъективной. Если в обязанности поставщика входит упаковать товар, то у покупателя есть право это требовать [34, с. 226].

В обязанности покупателя иногда согласно договору поставки входит функция по возврату поставщику упаковки или тары, в которой пришел товар. Эти права возложены на получателя согласно договору и, если это не прописано в договоре, регламентируется ст. 517 ГК РФ или другим документом, не противоречащим законодательству РФ.

В некоторых случаях, у покупателя есть право не производить оплату за поставленный товар, если он ненадлежащего качества или некомплектный, а если он уже произвел оплату, то он может потребовать от поставщика возврата оплаченной суммы, если не будут произведены устранение недостатков, доукомплектование или замена товара.

У покупателя есть право на определенный порядок взыскания неустойки за нарушение условий договора поставщиком, если товар был поставлен некомплектным, или не поставлен весь товар по договору поставки, и он не был поставлен в другом периоде. Законодательством РФ или договором поставки предусмотрено удержание неустойки за непоставку или просрочку поставки товаров с поставщика до полного исполнения обязательства по договору, если же поставщик не поставил оставшийся товар в последующие периоды, то сумма неустойки удерживается из сумм, подлежащих оплате поставщику, если иное не установлено законодательством или договором поставки, что закреплено в ст. 521 ГК РФ.

Такие права покупателя считаются дополнительными мерами воздействия на поставщика, эти меры возможны для их применения в одностороннем порядке.

Главной обязанностью покупателя по договору поставки, как и в розничном договоре купли-продажи товаров, является обязанность получить в срок товар и вовремя оплатить его согласно договора.

В некоторых случаях, покупатель по законодательству или договору поставки при приемке товара выявляет недостатки товаров или их некомплектность. В этом случае он имеет право отказаться от принятого товара, но при этом он обязан обеспечить сохранность товара и принять его на ответственное хранение с соответствующим уведомлением об этом поставщика [32, с. 85].

Когда поставщик в установленный срок договора или иного документа не заберет свой товар, взятый покупателем на ответственное хранение, или не распорядится им, у покупателя появляется право для возврата товара поставщику или продажи его с выставлением поставщику своих расходов за хранение и транспортировку товара, что предусмотрено ст. 514 ГК РФ. У покупателя есть право требовать передачу товара в определенный срок. У покупателя по договору поставки есть обязанность, как и у покупателя по розничному договору купли-

продажи согласно ст. 486 ГК РФ: он обязан оплатить полученные товары в срок согласованный договором поставки или иным документом, а если срок не указан в договоре, то после принятия товара. Оплата за товар по договору поставки происходит согласно договору с соблюдением правил и форм расчетов.

Так как обязанность покупателя оплатить товар является важным как для договора купли-продажи, так и для договора поставки, и при этом не совпадают срок заключения и срок исполнения договора, то есть осуществляется оплата в рассрочку или кредит, то договор купли-продажи или договор поставки является исполненным только на момент полной оплаты, что предусмотрено ст. 488 ГК РФ. Из этого следует, что у покупателя по договору поставки только одна главная обязанность – это принять товар.

Также, в договоре поставки обязанностью покупателя является уведомление поставщика о необходимости отправки товара. При этом, покупатель для получения товара обязан сообщить поставщику адрес поставки товара, а поставщик должен произвести доставку товара по адресу покупателя и взять на себя ее оплату, или выставить счет покупателю за эти действия, а также, если это нужно, отправить своего сотрудника к месту сдачи товара, если это согласовано договором. Обязанность покупателя – принять товар, доставленный ему в срок, как согласовано договором поставки, но, если в договоре поставки не предусмотрели срок, то в законодательстве в ст. 314 ГК РФ это предусмотрено.

Если поставщик передал товар досрочно, покупатель вправе отказаться в случаях, предусмотренных ст. 315, 457 ГК РФ. В этом случае, когда покупатель отказался принимать товар или отказывается от товара, поставщик может потребовать от покупателя принять товар или не исполнять договор поставки. При этом продавец может требовать возмещения убытков, которые понес он при неисполнении покупателем своей обязанности (ст. 393 ГК РФ). Эти правовые последствия наступают, если покупатель отказывается принять товар или не принимает его несмотря на то, что он обязан это сделать в соответствии с законом, иными правовыми актами или договором. Покупатель имеет право отказаться принимать товар или отказаться от товара совсем, что предусмотрено п. 3 ст. 484 ГК РФ. Этот случай может наступить, если товар поставлен с недостатками, даже когда нарушение качества товара не является существенным.

Таким образом, можно сформулировать общий вывод, что специфика прав и обязанностей сторон договора поставки определяется как общими нормами § 1 главы 30 ГК РФ (как вида договора купли-продажи), так и специальными нормами § 3 главы 30 ГК РФ (как договора поставки).

2.4 Ответственность по договору поставки

На сегодняшний день, ответственность за нарушение обязательств, предусмотренных договором поставки, предусматривающая взыскание убытков, применяется достаточно редко. Если исходить из анализа судебной практики, то можно сделать вывод, что указанное средство защиты, не позволяет участникам гражданских договорных правоотношений в полном объеме возмещать

причиненные им расходы. Указанный вывод также следует из сущностного содержания норм гражданского законодательства об убытках в рамках ненадлежащего исполнения договорных обязательств (договора поставки). Так, в ст. 15 ГК РФ предусмотрено возможное возникновение следующих видов убытков: реальный ущерб – расходы, которые были понесены, в следствии утраты или повреждения имущества; упущенная выгода, под которой понимается доход, который мог быть получен, если бы право не было нарушено.

В основу указанной классификации положен признак имущественных последствий нарушения прав сторон хозяйственного оборота.

Анализ указанной выше правовой нормы позволяет говорить о том, что расходы, которые лицо должно будет произвести в будущем, в тех целях, чтобы восстановить нарушенное право, совсем не должны быть понесены фактически. Согласно такому суждению, основную роль играет установление размера убытков, которые подлежат возмещению для восстановления права или для возвращения стороны в то положение, в котором оно бы находилось, если бы по договору не были нарушены его права; следовательно, все расходы подлежат четкому экономическому и юридическому обоснованию [14, с. 58].

В качестве примера в данном случае, можно представить Решение Арбитражного суда Кировской области от 28 января 2017 г. по делу № А28–7139/2017. Описательная часть указанного решения указывает на то, что между поставщиком и покупателем был подписан договор поставки, в условия которого, в первую очередь входила обязанность поставщика поставить товар, а покупателя – принять его и оплатить. По договору поставки, поставлялись инкубационные яйца. По условиям договора наименование, количество, цена товара указывались в товарных накладных. При этом накладные оформлялись на каждую партию товара. Из положений договора поставки следовало, что поставщик гарантирует вывод цыплят из поставленного им инкубационного яйца в размере 78 %. При этом указывалось на то, что, если вывод будет меньше 78 %, то поставщик будет уплачивать покупателю убытки. Товар был поставлен покупателю в соответствии с накладной. В ходе инкубации было выявлено несоответствии ее результатов с процентом указанным в договоре. За что покупатель посчитал нужным взыскать с поставщика понесенные им убытки. Суд оценил все доводы, построил свои выводы на нормах статей 15 и 393 ГК РФ. При наличии указанных обстоятельств арбитражный суд посчитал доказанным факт нарушения поставщиком принятых на себя обязательств по договору поставки и взыскал с поставщика убытки [49].

Следует отметить, что в советский период правовые нормы, которые регламентировали процесс возмещения убытков, носили в основном отрицательный характер, в связи с чем, практика, которая сложилась в отношении взыскания убытков по договору поставки, несмотря на предпринятые попытки законодателя к ее совершенствованию, не приносит свой положительный правовой результат. Участники гражданских правоотношений предпочитают применять ответственность ту, которая будет применена.

Для подтверждения указанного выше, следует обратить особое внимание на

нормы гражданского законодательства советского периода, регламентирующие возмещение убытков по неисполненному или ненадлежаще исполненному договору. Статья 219 ГК РСФСР 1964 г. регламентировала отношения, направленные на возмещение убытков. Норма указанной статьи содержала положение, относительного которого, под реальным ущербом понимались расходы, произведенные кредитором, а также утрата или повреждение имущества.

Различного рода правовые последствия, нарушающие договор поставки сторонами позволяют отметить тот факт, что убытки характеризуются по-разному, в зависимости от условий их возникновения. И.Г. Комарова предлагает их разделить на прямые, которые находятся в типичной, то есть необходимой причинной связи с неисполнением обязательства, и косвенные убытки, как результат случайной причинной связи [17, с. 73].

Подтвердить изложенную позицию можно на следующем примере. Судом был установлен факт, что недостатки товара, переданного поставщиком покупателю по заключенному между ними договору поставки, возникли до его передачи потребителю. Этот факт также следует из решения суда общей юрисдикции, который установил, что была произведена продажа некачественного товара. В целях установления качества товара, судом была назначена судебная экспертиза, в ходе которой, был установлен скрытый производственный брак. В мотивировочной части своего решения, суд сослался на ст. 15 и 393 ГК РФ. В частности, судом отмечалось, что при установлении причинной связи между нарушением обязательства и понесенными убытками необходимо учитывать последствия к которым могло привести нарушение, если обязательственные отношения реализовывались в условиях нормального гражданского оборота. Если возникновение убытков, либо возмещения, которых требует кредитор, является обычным последствием между нарушением и доказанными убытками, то наличие причинно-следственной связи предполагается. На основании этого, суд кассационной инстанции пришел к выводу, что все расходы, которые понес покупатель в связи с судебным разбирательством, не состоят в причинной связи с продажей поставщиком некачественного товара, поскольку у покупателя имелась возможность убедиться в обосновании требований потребителя, при этом добровольно попытаться их удовлетворить, тем самым избежав соответствующих расходов. Исходя из указанных обстоятельств, справедливым выступает отказ судов всех инстанций в удовлетворении исковых требований, по которым производилось взыскание с поставщика части убытков. Суд посчитал, что причинно-следственная связь между поставкой товара ненадлежащего качества и расходами покупателя, вызванного участием в судебном разбирательстве, отсутствует [51].

Исходя из указанного примера, можно заключить, что прямыми убытками выступают расходы на судебную экспертизу, а также оплата услуг оценщику, а косвенными убытками являются расходы, понесенные при оформлении доверенности, а также средства, которые были затрачены на проезд до места судебного разбирательства. Таким образом, косвенные убытки не были

возмещены. В содержание ст. 15 ГК РФ, посвященной возмещению убытков, возможно было бы внести положение о признании расходов на судебную экспертизу и расходов на оплату других экспертных услуг основой для возмещения убытков.

Другой точки зрения придерживаются исследователи, которые считают, что косвенные убытки, которые на прямую не связаны с правонарушением и соответственно с их возникновением, не должны подлежать возмещению. К примеру, ст. 524 ГК РФ в рамках договора поставки различает конкретные и абстрактные убытки. Они различаются тем, что первые из них, считаются реально понесенными в связи с неисполнением обязательств стороны договора, а другие – представляют собой какую-либо рыночную или иную оценку нарушенного обязательства, при этом убытками будет считаться разница между договорной и рыночной ценами [13, с. 59].

Таким образом, следует определять именно период нарушения срока поставки товара, длительность невыполнения договорного обязательства, если же будет выявлено существенное нарушение срока неисполнения, подлежат возмещению абстрактные убытки, например, если взамен нарушенного договора заключена другая сделка и цена на товар соответствует текущей.

Судебная практика дает понять, что ответственность поставщика перед покупателем может быть различной в зависимости от договорных условий. При этом суды руководствуются правилами об ответственности за ненадлежащее исполнение договорного обязательства, условий договора. Указанный вред выступает в виде уничтожения повреждения имущества покупателя (покупателем), упущенной выгоды покупателя.

Учитывая то обстоятельство, что основаниями для привлечения поставщика к ответственности являются факт причинения вреда, наличие вреда и вины поставщика, отсутствие хотя бы одного из этих условий будет основанием для отказа для взыскания с поставщика причиненных убытков.

Следовательно, учитывая выше сказанное, покупатель может предъявить поставщику требования на основании ст. 475 ГК РФ в случае поставки товара ненадлежащего качества и потребовать возмещения убытков в соответствии со ст. 393 ГК РФ только при доказанности факта причинения вреда, наличия вреда и вины поставщика

По общему правилу, поставщик несет ответственность, если недостатки возникли до передачи товара покупателю, поэтому, если будет доказано иное, поставщик отвечать не будет. Так, судом было установлено, что недостатки товара возникли из-за нарушения покупателем правил его эксплуатации, с несоблюдением установленных государственных стандартов и технических условий, эти доводы были подтверждены заключением эксперта. Учитывая это, вины поставщика суд не усмотрел [52].

Именно вина в гражданском праве, особенно в договорных отношениях, имеет огромное значение. По общему правилу бремя доказывания отсутствия вины лежит на лице, которое нарушило договорное условие, в данном случае поставщике. Следовательно, какие доводы приведет поставщик в свою защиту,

будет обстоятельством признания его виновным или невиновным и, следовательно, наложения на него ответственности о взыскании убытков или нет.

Следует отметить, что требования о возмещении убытков, которые подлежат исчислению по ст. 524 ГК РФ, дают возможность потерпевшей стороне требовать возмещения также и иных убытков в соответствии со ст. 15 ГК РФ, например, тех расходов, которые понес поставщик за товар, отданный на хранение в соответствии со ст. 514 ГК РФ.

Гражданское законодательство не предусматривает конкретного перечня расходов, которые можно взыскать с поставщика согласно указанной норме. Учитывая рассмотренную судебно-арбитражную практику, можно выделить следующие расходы, подлежащие взысканию: доставка товаров своими силами или с помощью экспедитора до места хранения (склада) поставщика, оплата услуг третьего лица за хранение товара; предотвращение порчи товара.

Взыскание покупателем абстрактных убытков дает возможность взыскать с учетом обоснованной доказательственной базы и упущенную выгоду, но этот факт будет свидетельствовать о чрезмерности ответственности, а это противоречит принципу законности и обоснованности привлечения к гражданско-правовой ответственности.

Учитывая изложенное выше, возмещение убытков или же восстановление прежнего имущественного положения выступает основой, гарантией защиты прав участников хозяйственного оборота, задачей привлечения к ответственности за нарушение договорных обязательств, в частности в договоре поставки.

Самой распространённой мерой гражданско-правовой ответственности по договору поставки, признается взыскание неустойки. Такая санкция может быть применима, как в отношении поставщика, так и покупателя.

В российской правоприменительной практике сложилось несколько видов неустойки: законная и договорная.

В отношении договора поставки предусматривается применение только договорной неустойки. Соглашение о неустойке заключается в письменной форме, в соответствии с п. 1 ст. 331 ГК РФ. Следует отметить, что в отсутствие такого соглашения во взыскании неустойки будет отказано.

Если из соглашения невозможно определить размер неустойки, во взыскании неустойки также может быть отказано. Указанная позиция, например поддерживается Арбитражным судом Московского округа в Постановлении от 16 июля 2017 года № Ф05–7389/2017 по делу № А40–111339/2016 [53].

Следует обратить внимание, что если в договоре поставки содержится условие об оплате пени и нет условий по периоду ее оплаты, то такое условие может быть расценено как единовременный штраф. По сравнению с другими штрафными санкциями, неустойка имеет ряд преимуществ: для ее взыскания следует доказать факт нарушения обязательства другой стороной. При этом, размер неустойки доказыванию не подлежит.

Исходя из изложенного выше, необходимо отметить, что понятия штраф и неустойка, могут разграничиваться, в зависимости от существа применяемой санкции. Для штрафа характерны следующие особенности: это единовременная

денежная выплата за допущенное нарушение. Такая мера ответственности чаще всего устанавливается, если стороне договора важен сам факт неисполнения договора, а не нарушение его срока. Штраф должен быть согласован в договоре, поскольку отсутствие конкретных для его уплаты условий, влечет отказ суда в его взыскании. Основаниями для взыскания штрафа могут служить следующие случаи: поставка некачественного товара; неисполнение обязательства к определенному сроку и другие. Еще одна норма, напрямую предусмотренная в гражданском законодательстве – это обязанность поставщика «реально» выполнить обязательство по договору поставки, т. е. доставить заказанный товар до заказчика или получателя. В правовом смысле это означает не допустить просрочки поставки товара, а уложиться именно в срок, но если этого не происходит, то возникает вопрос о неустойке.

В частности, требовать предусмотренную договором неустойку за несвоевременную поставку товара покупатель вправе только при условии получения самого товара. Если товар не получен и существует угроза его неполучения, покупатель вправе требовать только возврата денежных средств и процентов за пользование чужими денежными средствами,

Иными словами, отсутствие товара как такового не требует исполнения обязательства в срок, и, следовательно, не позволяет определить на какое время, поставка товара отложена. Отвергая этот аргумент, полагаем, что неустойка как способ обеспечения обязательства фактически может быть применена к любому из обязательств, возникающих у сторон по договору.

Кроме того, справедливым является позиция авторов, которые указывают на то, что множество дел о взыскании неустойки рассматривается судами, которая одновременно может выступать в качестве способа обеспечения обязательства, меры ответственности и способом защиты гражданских прав [33, с. 166].

В настоящее время, в современных условиях рыночного хозяйствования нарушение прав и обязанностей по договору поставки влечет применение имущественной меры ответственности, поскольку в практической деятельности довольно часто происходит отступление от условий договора, причем нарушить условия может любая сторона, что в конечном итоге затрагивает сферу частной собственности.

Исходя из этого и всего вышеизложенного, необходимо отметить, что в договоре поставки необходимо указывать конкретные условия наступления имущественной ответственности в виде неустойки за неисполнение или ненадлежащее исполнение условий договора.

С 1 июня 2015 года в Гражданский кодекс Российской Федерации была введена статья 317.1 ГК РФ, в соответствии с которой кредитор по денежному обязательству, где сторонами выступают коммерческие организации, которые могут получить с должника проценты на сумму долга за период пользования ими. Следует отметить, что указанная правовая норма приводится в действие, если в договоре даже не содержится о нем каких-либо положений. Основной идеей законодателя является то, что любой денежный долг предполагает прирост, каким следует считать процент, причем независимо от того, нарушает ли контрагент

обязательства или нет.

Следует отметить, что новелла гражданского законодательства – ст. 317.1 ГК РФ вызвала и по сей день еще вызывает многозначительные споры и дискуссиям, особенно в части ее формулировки. Многие правоведы, отмечают, что она является неудачной. Как следствие, подобная позиция некоторых правоведов, ведет к тому, что на практике ст. 317.1 ГК РФ мало применима совместно с другими правовыми положениями.

Так, один из вопросов, который часто возникает на практике, заключается в соотношении ст. 317.1 ГК РФ (законные проценты) и ст. 395 ГК РФ (проценты за пользование чужими денежными средствами) между собой.

Возможность применения положений ст. 395 ГК РФ в конкретных спорах зависит от того, являются ли спорные имущественные правоотношения гражданско-правовыми, а нарушенное обязательство – денежным. К остальным правоотношениям данная норма применяется, только если есть соответствующее указание законодателя. Тем самым, проценты, предусмотренные ст. 395 ГК РФ, начисляются только за нарушение гражданско-правовых денежных обязательств. При этом проценты не могут начисляться на сумму неуплаченной неустойки или причиненных кредитором убытков, на компенсацию морального вреда.

Договорное условие, предусматривающее подобную возможность, следует считать ничтожным на основании п. 2 ст. 168 ГК РФ. Положения статьи 395 ГК РФ не применяются к отношениям сторон, не связанным с использованием денег в качестве средства платежа (средства погашения денежного долга), поскольку ст. 395 ГК РФ устанавливает последствия неисполнения или просрочки исполнения именно денежного обязательства.

Применение норм ст. 395 ГК РФ к договору поставки сопровождается некоторыми особенностями.

Во-первых, можно выделить несколько случаев взимания процентов по договору поставки:

- если покупатель своевременно не оплачивает полученный товар;
- в случае невозврата покупателю предоплаты в порядке, установленном ст. 466, 468, 475, 480 ГК РФ, а также в других случаях, когда покупатель вправе требовать возврат денежных средств;
- поставщик не передал предварительно оплаченный товар.

Покупатель не может наряду с договорной неустойкой за просрочку передачи товара требовать уплаты процентов по ст. 395 ГК РФ на основании п. 4 ст. 487 ГК РФ, если не предъявлял продавцу требование о возврате аванса. Такой подход в судебной практике обусловлен тем, что до предъявления требования вернуть аванс денежное обязательство у продавца не возникает и он считается должником только по обязательству передать оплаченный товар.

На основании прежней редакции п. 1 ст. 395 ГК РФ и вышеуказанного разъяснения в правоприменительной практике также сложился подход, в соответствии с которым, денежные средства, которые не находились в противоречии с условиями договора поставки внесены в качестве аванса, не могут рассматриваться как чужие денежные средства, неправомерно удерживаемые

покупателем. Такой статус они приобретают только тогда, когда продавец, несмотря на отсутствие аванса, поставил товар, обусловленный договором. Указанным положением возможно было бы совершенствовать ГК РФ в части регулирования авансового метода поставки товара.

В основу указанного вывода также были положены нормы статей 328, а также п. 2 ст. 487 ГК РФ.

Следует отметить, что такая точка зрения разделялась большинством судов. В качестве примеров из судебной практики можно назвать, например, Постановление Девятнадцатого арбитражного апелляционного суда от 29.01.2017 № 19АП–6550/17 [54]. Лишь в редких случаях ранее судами признавалась правомерность начисления процентов на сумму предварительной оплаты.

На сегодняшний день, из п. 1 ст. 395 ГК РФ было изъято упоминание о неправомерном пользовании чужими денежными средствами, однако данный термин продолжает использоваться в подпункте 2 и 3 указанной статьи. Также сохранили свою силу положения п. 2 ст. 328 и п. 2 ст. 487 ГК РФ, на которых прежде основывалась позиция судов о недопустимости начисления процентов на сумму неуплаченного аванса.

Кроме того, начисление процентов по ст. 395 ГК РФ также возможно только на сумму задолженности за уже поставленные товары или оказанные услуги.

В связи с этим, позиция судов и после изменения редакции п. 1 ст. 395 ГК РФ фактически не претерпела изменений, в настоящее время в судебной практике также признается неправомерность начисления процентов на сумму неуплаченного в срок аванса, предусмотренного условиями договор. В качестве примеров судебной практики, можно привести Постановление Девятнадцатого арбитражного апелляционного суда от 15.09.2017 № 19АП–4666/17 [55].

В связи с изложенным, поставщику с высокой степенью вероятности будет отказано во взыскании процентов по ст. 395 ГК РФ на сумму неуплаченной части аванса за период начиная со дня, следующего за днем, когда такой аванс был уплачен, и до момента фактической поставки товара, за который такой аванс должен был быть внесен. Однако, учитывая то, что, несмотря на невнесение аванса, товар был поставлен в полном объеме, а договором предусмотрено начисление неустойки только в том случае, если товар не будет оплачен полностью после определенной даты, полагаем, что в период между датой фактической поставки товара и датой, когда товар должен был быть оплачен полностью, на сумму неуплаченной части аванса могут быть начислены проценты по ст. 395 ГК РФ, поскольку покупатель в этот период получил возможность использовать соответствующую неуплаченной сумме аванса часть товара.

Таким образом, исходя из изложенного выше, можно сделать вывод, что законодатель справедливо предусмотрел отличительные признаки процентов по ст. 395 ГК РФ и процентов по ст. 317.1 ГК РФ, чем упростил восприятие правоприменителями содержания специальной меры ответственности по договору поставки – процентов за пользование чужими денежными средствами. Кроме того, представляется, что было бы целесообразным в ст. 395 ГК РФ определить проценты как меру гражданско-правовой ответственности, а ст. 317.1.

ГК РФ как плату, осуществляемую за пользование чужими денежными средствами.

Выводы по главе 2

Порядок заключения договора поставки подчиняется положениям о заключении договора (ст. 432 – 449 главы 28 ГК РФ) и специальными правилами регулирования разногласий (ст. 507 ГК РФ). В договоре поставки момент заключения договора отдален во времени от момента исполнения, так как товара, подлежащего поставке, может и не быть на момент заключения договора

Существенными условиями договора поставки являются условия о предмете (наименование, количество товара, ассортимент, комплектность) и о сроке поставки. ГК РФ отказался от деления предмета договора купли-продажи и его разновидностей, в том числе договора поставки, на товар и продукцию: предметом таких договоров являются вещи (товары) и иное имущество, не изъятое из оборота. Права и обязанности сторон договора поставки определяются общими нормами § 1 главы 30 ГК РФ (как вида договора купли-продажи) и специальными нормами § 3 главы 30 ГК РФ (как договора поставки).

Основными формами ответственности по договору поставки выступают: возмещение убытков, неустойка, уплата процентов за пользование чужими денежными средствами.

Гражданское законодательство не содержит четко определенного перечня расходов, которые можно было бы взыскать с поставщика. Вместе с тем, анализ судебной практики указывает на то, что в качестве расходов, которые можно взыскать, суд выделяет: расходы за доставку товаров своими силами или с помощью экспедитора до места хранения (склада) поставщика; оплата услуг третьего лица за хранение товара; предотвращение порчи товара.

Возмещение убытков (восстановление прежнего имущественного положения) является гарантией защиты прав участников гражданского оборота, задачей по привлечению к ответственности лиц, нарушивших договор, в том числе и договор поставки.

Другой формой ответственности выступает неустойка. В регулировании реализации неустойки по договору поставки существуют некоторые особенности, так например, что касается взыскания неустойки за недоставку или просрочку поставки, то гражданское законодательство не устанавливает законной неустойки за нарушение поставщиком обязательств. Указанное означает, что нарушения могут влечь за собой взыскание неустойки лишь только в том случае, когда она была прямо предусмотрена договором. В ГК РФ урегулирован порядок взыскания неустойки, который основным своим направлением видит стимулирование реального исполнения поставщиком своих обязательств.

Что касается процентов, взыскиваемых за пользование чужими денежными средствами, то здесь следует отметить, что на практике остается нерешенной проблема их разграничения с процентами по денежным обязательствам. Судебная практика является в корне неоднозначной. Однако, несмотря на отсутствие в РФ

прецедентного права и существующего судебного усмотрения, следует сказать, что суд обязан основываться на обстоятельствах дела и соотносить их с актуальными нормативными актами. Такой путь рассмотрения дел, может привести к выработке единой практики, относительно применения ст. 317.1 и 395 ГК РФ.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Проведенное в данной выпускной квалификационной работе исследование позволяет сформулировать следующие выводы:

Становление законодательного регулирования института договора поставки в российском и советском праве можно условно разделить на три этапа:

Дореволюционный этап становления законодательного регулирования института поставки включает в себя период от Петра I до Октябрьской Революции 1917 г. На протяжении всего данного периода существовала проблема разграничения договора купли-продажи и договора поставки («запродажи»). Некоторые цивилисты считали, что данные виды договоров следуют разграничивать, другие же утверждали, что они идентичны. Однако, самый подробный закон в области гражданских отношений на тот период – Свод Законов Российской Империи, который действовал вплоть до 1917 г. – разграничивал договор поставки и договор купли-продажи. Также, в нем содержалось подробное описание структуры и содержания договора поставки.

Советский период характеризуется строгой регламентацией отношений в области поставки товаров в связи с плановой экономикой. Однако, именно в конце этого периода сформировалось понятие о договоре поставке таким, какой он есть сейчас. В ГК РСФСР 1964 г. договор поставки выделялся в отдельный вид договора. Положения, регламентирующие данный вид договора, построенные на автономии воли сторон, были перенесены в следующие кодифицированные законы о гражданских правоотношениях.

Современный этап начался с принятием в 1991 г. Основ гражданского законодательства Союза ССР и республик, где было сформулировано определение договора поставки в современном виде. В настоящее время, законодательство о регулировании отношений по договору поставки находится в постоянном развитии.

На сегодняшний день, договор поставки является лишь одним из видов договора купли-продажи, несмотря на то, что данные виды договоров имеют мало схожего. Как следствие, сложился особый порядок применения норм о договоре поставки. В первую очередь, применяются специальные нормы о договоре поставки, закрепленные в параграфе 3 главы 30 ГК РФ. К ним относятся, в частности, нормы о субъективном составе, о сроках и порядке поставки товаров и т. д. В случае, когда отношения не урегулированы специальными нормами, применяются общие положения о договоре купли-продажи, закрепленные в параграфе 1 главы 30 ГК РФ, регулирующие в частности комплексность и качество товара. Далее применяются нормы из общей части ГК РФ и требования для сделок и обязательствах.

Договор поставки ориентирован на регулирование правоотношений по реализации различных товаров, складывающихся между участниками имущественного оборота, занимающимися производством и оптовой торговлей сырьем, материалами и т. п., которые (правоотношения) должны носить долгосрочный характер и отличаться стабильностью.

Договор поставки является:

- консенсуальным, поскольку стороны должны прийти к соглашению по всем существенным условиям поставки;
- возмездным, так как действующим гражданским законодательством прямо предусмотрена обязанность оплаты товара;
- двусторонним договором, так как, у сторон права и обязанности корреспондируют друг другу (поставщик передает товары в собственность покупателя, покупатель обязан произвести их оплату).

Порядок заключения договора поставки подчиняется общим положениям о заключении гражданско-правового договора (ст. 432 – 449 главы 28 ГК РФ), вместе с тем, регламентирован специальными правилами регулирования разногласий по данному договору, установленных в ст. 507 ГК РФ. Важной отличительной особенностью является то, что в договоре поставки момент заключения договора отдален во времени от момента исполнения, так как на момент заключения данного договора товара, подлежащего поставке, может еще не существовать.

Основными существенными условиями договора поставки являются условия о предмете данного соглашения (в том числе наименование, количество товара, комплектность, ассортимент) и о сроке поставки.

Основные существенные условия договора поставки можно разделить следующие на два вида:

- собственно существенные условия, согласование которых необходимо для заключения договора поставки;
- условия, являющиеся существенными в зависимости от избранной сторонами модели взаимоотношений, размеры, сроки платежей, содержание отгрузочной разрядки.

Исполнение договора поставки формируют права и обязанности сторон, которые определяются общими нормами § 1 главы 30 ГК РФ (как вида договора купли-продажи) и специальными нормами § 3 главы 30 ГК РФ.

Основными формами ответственности по договору поставки выступают: возмещение убытков, неустойка, уплата процентов за пользование чужими денежными средствами.

Гражданское законодательство не содержит четко определенного перечня расходов, которые можно было бы взыскать с поставщика. Вместе с тем, анализ судебной практики указывает на то, что в качестве расходов, которые можно взыскать, суд выделяет: расходы за доставку товаров своими силами или с помощью экспедитора до места хранения (склада) поставщика; оплата услуг третьего лица за хранение товара; предотвращение порчи товара.

Возмещение убытков (восстановление прежнего имущественного положения) является гарантией защиты прав участников гражданского оборота, задачей по привлечению к ответственности лиц, нарушивших договор, в том числе и договор поставки.

Другой формой ответственности выступает неустойка. В регулировании

реализации неустойки по договору поставки существуют некоторые особенности, так например, что касается взыскания неустойки за недопоставку или просрочку поставки, то гражданское законодательство не устанавливает законной неустойки за нарушение поставщиком обязательств. Указанное означает, что нарушения могут влечь за собой взыскание неустойки лишь только в том случае, когда она была прямо предусмотрена договором. В ГК РФ урегулирован порядок взыскания неустойки, который основным своим направлением видит стимулирование реального исполнения поставщиком своих обязательств.

Что касается процентов, взыскиваемых за пользование чужими денежными средствами, то здесь следует отметить, что на практике остается нерешенной проблема их разграничения с процентами по денежным обязательствам. Судебная практика является в корне неоднозначной. Однако, несмотря на отсутствие в РФ прецедентного права и существующего судебного усмотрения, следует сказать, что суд обязан основываться на обстоятельствах дела и соотносить их с актуальными нормативными актами. Такой путь рассмотрения дел, может привести к выработке единой практики, относительно применения ст. 317.1 и 395 ГК РФ.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1. Конституция РФ от 12 декабря 1993 г. (с изменениями на 21 июля 2014 г.) // Российская газета. – 1993. – 25 декабря.
2. Гражданский кодекс РФ (часть первая от 30 ноября 1994 г. №51–ФЗ (с изменениями на 16 декабря 2019 г.) // Собрание законодательства РФ. – 1994. – №32. – Ст. 3301.
3. Гражданский кодекс РФ (часть вторая от 26 января 1996 г. №14–ФЗ (с изменениями на 3 июля 2019 г.) // Собрание законодательства РФ. 1996. – №5. – Ст. 410.
4. Семейный кодекс РФ от 29 декабря 1995 г. № 223–ФЗ (с изменениями на 6 февраля 2020 г.) // Собрание законодательства РФ. – 1996. – №1. – Ст. 16.
5. Федеральный закон от 5 апреля 2013 г. № 44–ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (с изменениями на 27 декабря 2019 г.) // Собрание законодательства РФ. – 2013. – №14. – Ст. 1652.
6. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 25.02.2014 № 165 «Обзор судебной практики по спорам, связанным с признанием договоров незаключенными» // Вестник ВАС РФ. – 2014. – № 4.
7. Постановление ФАС Московского округа от 04.03.2017 № Ф05–81/2017 по делу № А40– 72291/17–87–393. – СПС «Консультант Плюс»
8. Постановление ФАС Восточно–Сибирского округа от 22.11.2017 по делу № А19– 20216/17. – СПС «Консультант Плюс»
9. Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 25.12.2018 № Ф09– 8632/18 по делу № А71–3033/2018. – СПС «Консультант Плюс»
10. Постановление ФАС Волго–Вятского округа от 03.10.2018 по делу № А28– 3749/2018–145/4. – СПС «Консультант Плюс»
11. Решение Арбитражного суда Камчатского края от 19.01.2017 № А24– 5065/2014. – СПС «Консультант Плюс»
12. Постановление Пятнадцатого арбитражного апелляционного суда от 22.04.2017 № 15АП–4065/2017. – СПС «Консультант Плюс»
13. Постановление ФАС Восточно–Сибирского округа от 16.05.2018 № А33– 15587/17–Ф02. – СПС «Консультант Плюс»
14. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 18.02.2017 № Ф05– 322/2017. – СПС «Консультант Плюс»
15. Решение Арбитражного суда Кировской области от 28.01.2017 по делу №А28– 7139/2017. – СПС «Консультант Плюс»
16. Постановление Арбитражного суда Западно–Сибирского округа от 20.07.2017 № А81–4103/2017. – СПС «Консультант Плюс»
17. Постановление Семнадцатого арбитражного апелляционного суда от 16.04.2018 г № 17П–2634/2018. – СПС «Консультант Плюс»
18. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 16.06.2017 № Ф05– 7389/2017 по делу № А40–111339/2016. – СПС «Консультант Плюс»
19. Постановление Девятнадцатого арбитражного апелляционного суда от

- 29.01.2017 № 19АП–6550/17. – СПС «Консультант Плюс»
- 20.Постановление Девятнадцатого арбитражного апелляционного суда от 15.09.2017 № 19–АП–4666/17. – СПС «Консультант Плюс»
- 21.Постановление ФАС Центрального округа от 06.10.2017 по делу № А54–3197/17–С16. – СПС «Консультант Плюс»
- 22.Постановление Арбитражного суда Волго–Вятского округа от 30.03.2017 № Ф01–749/2017 по делу № А43–7564/2016. – СПС «Консультант Плюс»
- 23.Постановление Арбитражного суда Северо–Кавказского округа от 18.12.2017 № Ф08–9997/2017 по делу № А53–937/2017. – СПС «Консультант Плюс»
- 24.Постановление Арбитражного суда Северо–Кавказского округа от 09.12.2017 № Ф08–9165/2017 по делу № А32–47667/2016. – СПС «Консультант Плюс»
- 25.Постановление ФАС Поволжского округа от 19.07.2017 по делу №А06–4495/2017. – СПС «Консультант Плюс»
- 26.Антонян, С.А. Особенности правового регулирования договора поставки по советскому законодательству / С.А. Антонян // Актуальные проблемы и перспективы развития современной науки: сборник научных трудов по материалам V Международной заочной научно–практической конференции. – М., 2019. – С. 7–10.
- 27.Арнаева, Б.В. Понятие и сущность договора поставки / Б.В. Арнаева // Теория и практика современной науки. – 2019. – № 5. – С. 84–89.
- 28.Беловолова, Л.С. Договор поставки: понятие и сущность / Л.С. Беловолова // Актуальные проблемы развития гражданского права и гражданского процесса на современном этапе. Материалы IV Всероссийской научно–практической конференции. – М., 2016. – С. 396–399.
- 29.Гаврилова, В.В. Основные положения договора поставки / В.В. Гаврилова // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. – 2018. – № 7. – С. 87–90.
- 30.Горбас, А.В. К вопросу о правовой природе договора поставки товаров / А.В. Горбас // Актуальные проблемы современного законодательства Российской Федерации. Сборник статей. – М., 2019. – С. 31–39.
- 31.Дронова, М.Ю. Существенные условия договора поставки / М.Ю. Дронова // Уральский научный вестник. – 2018. – № 1. – С. 64–67.
- 32.Епишева, О.И. Практическое значение срока действия договора для исполнения обязательств по договору поставки / О.И. Епишева // Частное право в эволюционирующем обществе: традиции и новации. Сборник научных статей. – М., 2019. – С. 246–249.
- 33.Золотухина, А.С. Проблемы определения существенных условий в договоре поставки / А.С. Золотухина // Юридический факт. – 2019. – № 76. – С. 23–26.
- 34.Золотухина, О.В. Ответственность сторон по договору поставки / О.В. Золотухина // Наука в XXI веке: инновационный потенциал развития. Сборник статей по материалам V международной научно–практической конференции. – М., 2017. – С. 58–63.
- 35.Кавелина, Н.Ю. Специфика и существенные условия договора поставки / Н.Ю. Кавелина, А.В. Ледерер // Наука. – 2019. – Т. 3. – № 10. – С. 51–54.

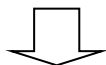
36. Казакова, Е.Б. Договор поставки: основные проблемы его применения / Е.Б. Казакова, А.А. Чеботаева // Наука. Общество. Государство. – 2019. – № 1. – С. 136–141.
37. Комарова, И.Г. Убытки как один из видов ответственности по договору поставки в рамках неисполнения поставщиком договорных обязательств / И.Г. Комарова // Вестник Уральского института экономики, управления и права. – 2017. – № 2. – С. 73–79.
38. Кондратенко, Э.А. Сущность и актуальные вопросы договора поставки / Э.А. Кондратенко // Вестник научных конференций. – 2019. – № 11. – С. 77–78.
39. Мальбахова, А.Б. Договор поставки как самостоятельный гражданско-правовой договор / А.Б. Мальбахова // Современный взгляд на будущее науки: сборник статей международной научно-практической конференции. – М., 2017. – С. 173–174.
40. Маркина, М.В. Сроки поставки как условие договора поставки / М.В. Маркина // Международный журнал гражданского и торгового права. – 2018. – № 2. – С. 47–49.
41. Миннегалимова, А.З. К вопросу о сроке поставки как о существенном условии договора / А.З. Миннегалимова // Общество. Наука. Инновации. Сборник статей XIX Всероссийской научно-практической конференции. – М., 2019. – С. 345–349.
42. Михайлов, С.В. К вопросу о соотношении договоров поставки и купли-продажи / С.В. Михайлов, Н.В. Пономарева // Юристы–Правоведь. – 2019. – № 2. – С. 72–75.
43. Михальский, О.В. Понятие, правовая природа и признаки договора поставки / О.В. Михальский // Актуальные проблемы права и управления: материалы V Международной научной конференции. – М., 2018. – С. 270–276.
44. Михальский, О.В. Эволюция договора поставки в дореволюционной России / О.В. Михальский // Современные проблемы права, экономики и управления. – 2018. – № 2. – С. 92–96.
45. Охремчук, А.И. Проблемы договора поставки в гражданско-правовых отношениях / А.И. Охремчук // Вестник научных конференций. – 2016. – № 5. – С. 77–78.
46. Питенко, Д.А. Порядок и особенности заключения договора поставки / Д.А. Питенко // Научный альманах. – 2019. – № 10. – С. 63–65.
47. Приписнова, А.А. Срок и цена как существенные условия договора поставки / А.А. Приписнова // Актуальные проблемы современного права и политики: сборник научных трудов по материалам Всероссийской студенческой научной конференции. – М., 2015. – С. 150–152.
48. Рыбарук, С.В. Особенности договора поставки в Российской Федерации / С.В. Рыбарук // Проблемы защиты прав. Материалы XII международной научно-практической конференции. – М., 2018. – С. 195–197.
49. Самаркин, С.В. История становления договора поставки в российском законодательстве / С.В. Самаркин // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2019. – № 5. – С. 186–189.

50. Самаркин, С.В. Признаки договора поставки / С.В. Самаркин // Институциональная трансформация правовой среды в условиях цифровизации экономики. Материалы VII Международного научно-инновационного форума. – М., 2019. – С. 285–289.
51. Сашилина, А.А. История развития договора поставки в России / А.А. Сашилина // Мировая наука. – 2019. – № 11. – С. 292–297.
52. Сейидова, Е.Р. Особенности договора поставки как самостоятельного вида купли-продажи / Е.Р. Сейидова // Научный альманах. – 2019. – № 1. – С. 84–86.
53. Смирнова, В.В., Ответственность по договору поставки: проблема правового регулирования / В.В. Смирнова, А.А. Шигурова // Государство, общество, личность: история и современность. Сборник статей II Международной научно-практической конференции. – М. – 2019. – С. 166–170.
54. Сорокина, Ю.В. Проблемы определения существенных условий в договоре поставки / Ю.В. Сорокина // Закон. Право. Государство. – 2018. – № 1. – С. 224–227.
55. Спиркина, Е.А. Последствия несоблюдения формы при заключении договора поставки / Е.А. Спиркина // Современные проблемы права: сборник статей участников Международной научно-практической конференции. – Арзамас, 2018. – С. 569–573.
56. Чавкин, Н.Ю. Проблемы регулирования отношений по договору поставки / Н.Ю. Чавкин // Экономическая наука – основополагающая дисциплина всеобщего развития. Сборник материалов III Международной научно-практической конференции. – М., 2017. – С. 225–227.
57. Чеботаева, А.А. Договор поставки в отечественном законодательстве: историко-правовой аспект / А.А. Чеботаева // Наука. Общество. Государство. – 2019. – Т. 7. – № 3. – С. 21–25.
58. Шадаева, А.В. Договор поставки: понятие и существенные условия / А.В. Шадаева // Научный форум: сборник статей по материалам международной научно-практической конференции. – М., 2019. – С. 88–91.
59. Шмелев, Р.В. Институт договора поставки в современном российском гражданском праве / Р.В. Шмелев // Аграрное и земельное право. – 2018. – № 8. – С. 100–112.
60. Шпрехер, Л.Д. Специфика договора поставки и его отличие от договора купли-продажи / Л.Д. Шпрехер // Современные тенденции развития науки и производства: сборник материалов Международной научно-практической конференции. – М., 2019. – С. 105–107.

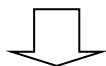
ПРИЛОЖЕНИЕ А

Причины возникновения споров между сторонами договора поставки

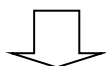
Наиболее распространенные причины возникновения споров между сторонами договора поставки



Несоблюдение порядка и формы расчетов за поставляемые товары, в результате чего покупатель отказывается от оплаты, отрицая поставку, ссылаясь на отсутствие у поставщика документов, подтверждающих поставку, оформленных надлежащим образом.



Споры относительно сроков поставки товара.



Ответчик (покупатель), не оспаривая факта поставки, не погашает образовавшуюся задолженность по поставке.

Рисунок А.1 – Причины возникновения споров между сторонами договора поставки

ПРИЛОЖЕНИЕ Б

Характеристика рассмотренных дел судами Челябинской области по договору поставки в 2017–2019 гг.

Таблица Б.1 – Характеристика рассмотренных дел судами Челябинской области по договору поставки в 2017–2019 гг.

Категория дел	Количество дел		
	2017 г.	2018 г.	2019 г.
всего споров по договору поставки, разрешенных судом	27	31	29
обжалованы в апелляционной инстанции	10	12	10
обжалованы в кассационной инстанции	3	2	4