

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет юридический
Кафедра гражданского права
Направление подготовки 40.03.01 – Юриспруденция

ДОПУСТИТЬ К ЗАЩИТЕ
Зав. кафедрой

_____ П.Г. Алексеенко
«_____» _____ 2017 г.

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему: Правовое регулирование договора поставки

Исполнитель студент группы 321сб3	_____	Ю.Ю. Бубьякова
Руководитель ст. преподаватель	_____	И.Г. Малышок
Нормоконтроль	_____	О.В. Громова

Министерство образования и науки Российской Федерации
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение
высшего образования
АМУРСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ
(ФГБОУ ВО «АмГУ»)

Факультет юридический
Кафедра гражданского права

УТВЕРЖДАЮ

Зав. кафедрой

_____ П.Г. Алексеенко
«___» _____ 2016 г.

З А Д А Н И Е

К выпускной квалификационной работе студентки Бубьяковой Юлии Юрьевны.

1. Тема выпускной квалификационной работы: Правовое регулирование договора поставки
(утверждена приказом от 10.01.2017 № 04-уч)
 2. Срок сдачи студентом законченной работы 30.01.2017.
 3. Исходные данные к выпускной квалификационной работе: Конституция РФ, Гражданский Кодекс Российской Федерации, судебная практика по теме бакалаврской работы, специальная юридическая литература, правоприменительные акты.
 4. Содержание выпускной квалификационной работы: раскрыта история развития института договора поставки по гражданскому праву РФ; охарактеризованы особенности правового регулирования договора поставки в современный период; проанализированы понятие и признаки договора поставки, а также особенности заключения договора поставки; исследованы проблемы исполнения обязательств по договору поставки, рекомендованы пути решения проблем.
 5. Перечень материалов приложения: (наличие чертежей, таблиц, графиков, схем, программных продуктов, иллюстративного материала и т.п.): Таблица 1 - Условия договора поставки.
 6. Консультанты по выпускной квалификационной работе (с указанием относящихся к ним разделов): нет.
 7. Дата выдачи задания: 16.10.2016 г.
- Руководитель выпускной квалификационной работы: Малышок Ирина Геннадьевна, старший преподаватель.
- Задание принял к исполнению 16.10.2016 г. _____

(подпись студента)

РЕФЕРАТ

Бакалаврская работа содержит 69 с., 1 таблицу, 41 источник.

ДОГОВОР ПОСТАВКИ, ПОСТАВЩИК, ПОКУПАТЕЛЬ, ОФЕРТА, АКЦЕПТ, ПРЕДМЕТ ДОГОВОРА, СУЩЕСТВЕННЫЕ УСЛОВИЯ ДОГОВОРА, ИСПОЛНЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

Объектом исследования являются гражданско-правовые отношения, складывающиеся при заключении договора поставки.

Предметом исследования являются основные правовые условия заключения договора поставки.

Цель данной работы заключается в изучении правового регулирования договора поставки. Для достижения данной цели необходимо выполнить следующие задачи: раскрыть историю развития института договора поставки по гражданскому праву РФ; охарактеризовать особенности правового регулирования договора поставки в современный период; проанализировать понятие и признаки договора поставки, а также особенности заключения договора поставки; исследовать проблемы исполнения обязательств по договору поставки, рекомендовать пути решения проблем.

Актуальность темы данной работы заключается в том, что договор поставки широко распространен в юридической практике. В настоящее время договор поставки оформляет оптовый оборот, то есть отношения между профессиональными продавцами и покупателями по возмездному переходу товаров для их последующей перепродажи или профессионального использования.

СОДЕРЖАНИЕ

Введение		
1	Теоретические основы договора поставки по гражданскому праву Российской Федерации	
1.1	Исторические аспекты развития договора поставки	
1.2	Особенности правового регулирования договора поставки в современный период	
2	Гражданско-правовая характеристика договора поставки	
2.1	Понятие и признаки договора поставки	
2.2	Особенности заключения договора поставки	
3	Ответственность по договору поставки	
3.1	Проблемы исполнения обязательств по договору поставки	
3.2	Совершенствование гражданского законодательства в сфере договора поставки	
Заключение		
Библиографический список		
Приложение А – Условия договора поставки		

ВВЕДЕНИЕ

Договор поставки - это один из важнейших институтов гражданского права. Известная история правового регулирования этого договора насчитывает почти четыре тысячи лет. Договор поставки является наиболее распространенной сделкой, направленной на передачу имущества, которое находится в собственности - другому собственнику. В процессе многовекового развития правовых систем происходил своеобразный естественный отбор норм о поставке, тесно связанной с куплей-продажей. Случайные, неудачные положения со временем уступали место более обоснованным и качественным, повышая уровень юридической техники.

Перемещение материальных благ в товарной форме, составляющее основу любого обязательства, в договоре поставки выступает в наиболее чистом виде, является его непосредственным содержанием. Особое значение этого института в современном праве обусловлено большой гибкостью, широтой сферы его применения, ведь по существу договор поставки - наиболее универсальная форма товарно-денежного обмена.

Правовые нормы, первоначально регулировавшие только куплю-продажу, постепенно приобрели характер общих, исходных положений для других гражданско-правовых сделок. На сегодня, договор розничной поставки - это один из основных видов гражданско-правовых обязательств, применяемых в имущественном обороте.

Актуальность темы данной работы заключается в том, что договор поставки широко распространен в юридической практике. Поставка - один из наиболее распространенных в сфере предпринимательской деятельности договоров. Он опосредует возмездное перемещение материальных благ в народном хозяйстве, без которого немислимо нормальное функционирование экономики. Поставка является разновидностью купли-продажи и иногда называется предпринимательской, или торговой, куплей-продажей. В настоящее время договор поставки оформляет оптовый оборот, то есть

отношения между профессиональными продавцами и покупателями по возмездному переходу товаров для их последующей перепродажи или профессионального использования.

Объектом исследования являются гражданско-правовые отношения, складывающиеся при заключении договора поставки.

Предметом исследования являются основные правовые условия заключения договора поставки.

Цель данной работы заключается в изучении правового регулирования договора поставки. Для достижения данной цели необходимо выполнить следующие задачи: раскрыть историю развития института договора поставки по гражданскому праву РФ; охарактеризовать особенности правового регулирования договора поставки в современный период; проанализировать понятие и признаки договора поставки, а также особенности заключения договора поставки; исследовать проблемы исполнения обязательств по договору поставки, рекомендовать пути решения проблем.

В процессе написания работы мною применены такие методы работы с нормативно-правовыми актами и специальной литературой, как: исторический, аналитический и сравнительно - правовой методы.

Теоретической основой исследования выступают работы отечественных авторов по общей теории права, гражданскому праву, а также использованы труды современных российских ученых: М.И.Брагинского, В.В.Витрянского, А.П.Сегеева, К.П.Победоносцева и др. Нормативно-правовую базу исследования составляют Конституция РФ, Гражданский кодекс РФ, федеральные законы и другие нормативные акты.

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ ПО ГРАЖДАНСКОМУ ПРАВУ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

1.1 Исторические аспекты развития договора поставки

Правовому регулированию поставочных отношений уделялось немало внимания в истории становления и развития отечественного договорного права. В дореволюционном российском гражданском законодательстве договор поставки выделялся в качестве самостоятельного договора наряду с договором купли-продажи. С восемнадцатого столетия договор поставки вошел в число регулируемых правом Российской Империи обязательств. Большую часть норм, относящихся к поставке, составляли нормы о договорных отношениях государства (казны) с частными лицами, где первое выступало, как правило, покупателем. Так, в Своде гражданских законов общим положениям о поставке было посвящено всего несколько страниц, при этом под поставкой понимался договор, по которому одна сторона обязывалась доставить другой какую-либо вещь за известную цену к известному сроку.

Знаменитый отечественный цивилист Д.И. Мейер определяет поставку в Особой части своего учения как договор, по которой одна из сторон обязывается доставить другой какую-либо вещь за известную цену к известному сроку. Он утверждает, что поставка по своему существу близко подходит к купле-продаже: «как по договору купли-продажи за известную цену передаётся какая-либо вещь, так же - и по договору поставки». Родство договоров окажется ещё более близким, если учесть то, что и при купле-продаже исполнение по договору может не совпадать с его заключением¹.

И, действительно, нередко при заключении договора купли-продажи продавец обязуется доставить покупателю такую-то вещь к такому-то времени, а не тотчас по заключении договора, так что иногда трудно определить, есть ли данный договор поставка или купля-продажа.

В проекте книги V Гражданского уложения, который был внесен на

¹ Мейер Д.И. Русское гражданское право. М.: Юридический мир, 2002. С. 269.

рассмотрение Государственной Думы в 1913 году, договор поставки уже рассматривался как один из видов договора купли-продажи: как договор, в силу которого продавец обязуется за денежное вознаграждение доставить покупателю известное количество заменимых вещей к назначенному в договоре сроку. При этом подчеркивалось, что порядок исполнения договора поставки вполне применяется и к договору купли-продажи, в особенности, если он заключен с условием о доставке товара к известному сроку. Равными признавались и последствия неисполнения указанных договоров².

В процессе уничтожения социально-экономических основ царской России и создания предпосылок для социалистического строительства не могло остаться в своем прежнем виде сложившееся до того гражданское право. Сфера применения договорных обязательств в их дореволюционном понимании неуклонно сокращалась. За этим процессом открывались перспективы развития обязательственного права на базе социалистического оборота.

В первые месяцы после Октябрьской революции законодательный регламент гражданско-правовых отношений еще не имеет планомерного и систематического характера. Национализация орудий и средств производства была связана с запрещением распорядительных сделок относительно национализированных имуществ: земли, недр, вод, лесов и т.д. Это ограничение, прежде всего, относилось к договору поставки. Разумеется, этот товарообмен с самого начала был охвачен государственным регулированием.

Характерной особенностью договорных обязательств периода иностранной интервенции и гражданской войны, периода так называемого «военного коммунизма», необходимо признать то обстоятельство, что договор в его гражданско-правовом значении уступает целый ряд своих позиций административно-правовым актам.

В эпоху новой экономической политики значительно расширилась сфера применения договора поставки. Товарообмен получил значительное расширение, как в рамках советской государственной торговли, так и на почве

² Мейер Д.И. Русское гражданское право. М.: Юридический мир, 2002. С. 311.

вольного рынка. Специфическую разновидность купли-продажи составлял договор поставки, в котором в данном периоде покупателем являлся государственный орган, поставщиком - частное лицо. Поставки частных лиц государству предусматривались Декретом СНК от 04.10.1921 «О порядке привлечения подрядчиков и поставщиков к выполнению заданий, возлагаемых на них государственными органами». Порядок сдачи поставки и возникавшие из договора права и обязанности сторон регламентировались Положением о государственных подрядах и поставках. В течение рассматриваемого периода это положение подвергалось неоднократным изменениям³.

Гражданский кодекс РСФСР 1922 г. не включал нормы о договоре поставки как самостоятельном виде гражданско-правового договора.

К 30-м годам планово-регулирующее воздействие государства на отношения по поставке все более возрастает, сфера автономии воли сторон всё больше сужается, что сопровождалось все большим регулированием хозяйства со стороны закона и административных актов. Все более глубоко внедряется хозрасчетный метод управления промышленностью, как наиболее соответствующий задачам социалистического строительства. Эти процессы в области экономики не могли остаться без влияния и на договорное право изучаемого периода. Как и в предыдущие периоды, купля-продажа и поставка принадлежат к числу наиболее распространенных в практике договоров.

В отношении договоров государственных поставок необходимо отметить утвержденное 30.09.1921 г. постановлением ЦИК и СНК РСФСР Положение о государственных подрядах и поставках. На данном этапе развития в роли поставщиков и подрядчиков выступали уже не одни только частные лица и их объединения. По мере роста государственной промышленности и торговли договоры поставки и подряда часто заключали теперь государственные органы, а принять к ним те же меры ограждения государственного интереса, какие предусматривались Положением о государственных подрядах и поставках (представление залога, повышенные санкции, специфическая форма

³ Победоносцев К.П. Курс гражданского права. М.: Юридический мир, 2002. С.78.

заключения и т.д.) оснований не было⁴.

Если Положение о государственных подрядах и поставках было изменено применительно к новым условиям в законодательном порядке, то статьи Гражданского кодекса РСФСР 1922 г. приспособлялись для регулирования отношений между государственными организациями в порядке судебно-арбитражной практики.

Общая линия развития правового регулирования в области договора поставки в предвоенный период (1936-1941) согласно Указа Президиума Верховного Совета СССР от 10.02.1941 г. «О продаже демонтированного и излишнего оборудования» и Указа Президиума Верховного Совета СССР от 10.07.1940 г. «Об ответственности за поставку недоброкачественной или некомплектной продукции и выпуск продукции с нарушением обязательных стандартов и другие правовые акты» характеризуется тем, что наблюдается дальнейший рост планового договора поставки, заключаемого социалистическими предприятиями, борьба за договорную дисциплину, как одно из важных условий надлежащего проведения хозрасчета и т.д.⁵

В гражданском праве в военное время и в послевоенный период сужалась сфера договорных отношений, и усиливался принцип целевого назначения, в связи с чем создавалась система целевых имущественных фондов. Плановые задания согласно Постановления Совета Министров СССР от 15.04.1949 г. «О заключении хозяйственных договоров» служили основанием для возникновения обязательств даже без заключения договора поставки, и в котором подчеркивалось, что договор, заключенный на основе плана, признается единственно правильной формой отношений между хозорганами.

Договорные отношения в период расцвета социализма в СССР (50-60-е года 20 века) не соответствовали новым историческим условиям. Кроме того, гражданское законодательство было кодифицировано в рамках союзных республик в виде гражданских кодексов, в масштабе же всего советского Союза

⁴ Лихачев Г.Д. Гражданское право. М.:Юрист,2011. С. 17.

⁵ Гражданское право /под ред. Ю.К. Толстого. М.: Юридический мир, 2003. С. 173.

такая систематизация проведена не была. Поэтому 08 декабря 1961 года Верховный Совет СССР утвердил Основы гражданского законодательства Союза ССР и союзных республик.

По Гражданскому Кодекс РСФСР 1964 года договор поставки выступал в качестве основной правовой формы отношений социалистических организаций по снабжению и сбыту продукции в народном хозяйстве и одновременно ведущим хозяйственным договором. В это время под договором поставки понимался плановый договор, по которому организация-поставщик обязуется передать в определенные сроки или срок в оперативное управление организации-покупателю определенную продукцию согласно обязательному для обеих организаций плановому акту распределения продукции, а организация-покупатель обязуется принять продукцию и оплатить ее по установленным ценам. Договором поставки признавался также и заключаемый между организациями по их усмотрению договор, по которому поставщик обязуется передать покупателю продукцию, не распределяемую в плановом порядке и в срок, не совпадающий с моментом заключения договора (ст. 44 Основ гражданского законодательства 1961 г., ст. 258 ГК РСФСР 1964 г.)⁶.

Отличительными признаками договора поставки как самостоятельного договора признавались: несовпадение момента исполнения возникающего из договора обязательства со сроком заключения договора; участие в договоре поставки только социалистических организаций; плановый характер договора.

Таким образом, ст. 258 ГК РСФСР 1964 г. предусматривала две разновидности договора поставки: договор, основанный на плановом акте распределений продукции и договор, заключаемый по усмотрению сторон. Преобладающим является плановый договор поставки. В гражданско-правовой доктрине советского периода необходимость выделения самостоятельного планового договора поставки объяснялась тем, что производство на социалистических предприятиях велось в плановом порядке, а это было

⁶ Витрянский В.В. Договорное право. М.: Знание, 2007. С. 30.

возможно лишь при условии, если такой же плановый характер носили и договоры, направленные на обеспечение производства оборудованием, сырьем и на реализацию продукции социалистических предприятий.

Поскольку ГК РСФСР 1964 г. принимался в условиях господства в нашей стране командно-административной системы, к концу 80-х годов, к моменту становления Российской Федерации как независимого государства многие его положения устарели и не соответствовали потребностям развития формирующейся рыночной экономики.

В 1997 году вступает в силу новый уже российский кодекс. Многие положения ГК РСФСР 1964 г. нашли отражение в ГК РФ, который принимался в новых условиях перехода к рыночной экономике и явил собой качественно новый этап в историческом развитии отечественного гражданского права.

В новых условиях договор поставки был сохранен, но не в качестве самостоятельного гражданско-правового договора, а как один из видов договора купли-продажи, ориентированный на регулирование отношений по реализации различных товаров, складывающихся в основном между профессиональными участниками имущественного оборота, которые занимаются производством и оптовой торговлей материалами, сырьем, комплектующими изделиями, оборудованием. Выделение договора поставки в качестве особого вида договора купли-продажи было продиктовано необходимостью учета специфики указанных правоотношений, требующих более жесткого и детального регулирования⁷.

В настоящее время основным правовым источником для договора поставки служат нормы гл. 30 ГК РФ. Договор поставки как вид договора купли-продажи подчиняется общим положениям о купле-продаже, включенным в § 1 гл. 30 ГК РФ. Вместе с тем, договор поставки регулируется нормами § 3 той же главы. Поэтому при применении норм ГК РФ необходимо, прежде всего, учитывать установленное Кодексом соотношение упомянутых

⁷ Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации / под ред. О.Н. Садикова. М., 2012. С. 189.

норм. В этой связи можно выделить три вида норм, включенных в § 3 гл. 30 ГК РФ:

- нормы, регулирующие отношения по договору поставки иначе, чем нормы «Общих положений о купле-продаже» § 1 гл. 30 ГК РФ;
- нормы, дополняющие или частично изменяющие правила, установленные «Общими положениями о купле-продаже» § 1 гл. 30 ГК РФ;
- нормы о договоре поставки, отсутствующие не только в общих положениях о купле-продаже, но и в параграфах о других видах купли-продажи⁸.

Проведенный анализ этапов становления и развития правового регулирования отношений поставки в России в девятнадцатом, двадцатом и двадцать первом веках, позволяет заключить, что споры о правовой природе договора поставки начались еще с момента его возникновения в российском законодательстве. Позиция законодателя периодически менялась, вследствие чего побеждала то одна сторона (позиция о самостоятельности данного договора), то другая (что договор поставки является видом купли-продажи). Если в XVIII веке договор появился как самостоятельный, то к XXI веку законодатель определил его видом договора купли-продажи.

В теории гражданского права до сих пор нет единой позиции по данному вопросу. Среди цивилистов современности продолжаются споры, начатые еще три века назад. История становления и развития договора поставки свидетельствует о видовой обособленности данного договора в рамках именно купли-продажи, имеющего целую совокупность признаков, характеризующих его как особый вид договора, опосредующего отчуждение имущества. Иерархия норм современного гражданского права о поставках такова, что при заключении и исполнении договоров поставки, прежде всего, применяются нормы, включенные в § 3 гл. 30 ГК РФ.

Таким образом, поставка в качестве самостоятельного вида купли-

⁸ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 23.05.2016) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 5. Ст. 410.

продажи стала выделяться с принятием ГК РСФСР 1960 г. В новых условиях договор поставки был сохранен, но не в качестве самостоятельного гражданско-правового договора, а как один из видов договора купли-продажи, ориентированный на регулирование отношений по реализации различных товаров, складывающихся в основном между профессиональными участниками имущественного оборота, которые занимаются производством и оптовой торговлей сырьем, материалами, комплектующими изделиями, оборудованием. Выделение договора поставки в качестве особого вида договора купли-продажи было продиктовано необходимостью учета специфики указанных правоотношений, требующих более жесткого и детального регулирования.

1.2 Особенности правового регулирования договора поставки в современный период

Поставка - это не только один из видов договорных отношений, регулируемых рядом нормативно-правовых актов, но и рычаг для развития предпринимательства в России. Необходимо четко понимать, что такое договор поставки, и какими основными нормативно-правовыми актами регламентируются такого рода отношения. В соответствии со ст. 506 ГК РФ, по договору поставки Поставщик (продавец) осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары Покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием», иными словами, это соглашение между одной стороной («Поставщик-продавец»), являющейся индивидуальным предпринимателем или коммерческой или иной организацией, преследующей извлечение прибыли в качестве основной цели своей деятельности, и второй стороной о передаче последней товаров для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с семейным, личным, домашним и иным подобным использованием. Исходя из смысла ст. 454 ГК РФ рассматриваемый договор поставки является разновидностью договора купли-продажи и,

соответственно, подпадает под действие положений ГК РФ о договоре купли-продажи, если иное не предусмотрено законом.

В свете возрастания роли судебной практики, которая часто устанавливает свои правила, следует также отметить наличие специального судебного акта по вопросам регулирования договора поставки, а именно - Постановления Пленума ВАС РФ от 22.10.97 № 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением положений ГК РФ о договоре поставки», содержащего ряд разъяснений для обеспечения единообразного применения законодательства при разрешении судами споров по договорам поставки.

В настоящее время договор поставки оформляет оптовый оборот, то есть отношения между профессиональными продавцами и покупателями по возмездному переходу товаров для их последующей перепродажи или профессионального применения. В современных рыночных условиях с учетом общемировой тенденции к дифференциации правового регулирования договорных отношений в зависимости от их субъектного состава при проведении последней кодификации гражданского законодательства договор поставки был урегулирован в качестве одного из видов договора купли-продажи.

Как отмечает Ю.Л. Ершов, в современных условиях наличие института поставки в российском праве тесно связано с существованием муниципальных и государственных унитарных предприятий. Указанные юридические лица выступают в названных отношениях государственными заказчиками, поставщиками и покупателями продукции, собственником которой является Российская Федерация⁹.

М.И. Брагинский на основе анализа содержания договоров к договорам по производству работ и договоры услуг также относил поставку. Договор поставки - это вид договора купли-продажи, предназначенный для использования в сфере предпринимательской деятельности. Необходимо отметить, что правоприменительная практика смешивает договоры купли-

⁹Ершов Ю.Л. Существенные условия в силу закона и договора. М.: Юрист, 2012. С. 53.

продажи и поставки. Например, ООО «Автотехника», осуществляющее продажи легковых автомобилей, называет свои типовые договоры купли-продажи автомобилей с частными лицами - договорами поставки. Здесь налицо договорная традиция, влияние прошлых лет, либо на квалификацию договора оказало влияние наличие в договоре условия о сроке, в течение которого покупателю будет передан автомобиль¹⁰.

Квалифицирующими признаками договора поставки являются:

1) особый субъектный состав - продавец товаров называется поставщиком, им может быть исключительно лицо, которое осуществляет предпринимательскую деятельность (изготовитель товаров или посредник). На стороне покупателя равным образом по общим правилам выступают предприниматели. Между тем, не исключается возможность заключения договоров поставки некоммерческими организациями во исполнение своих уставных целей (в частности, благотворительной организацией) либо для обеспечения организационной деятельности;

2) цель приобретения товаров по договору поставки - использование в предпринимательской деятельности и разнообразные другие цели, не связанные с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием. При этом под целями, которые не связаны с личным использованием, целесообразно понимать в том числе приобретение покупателем товаров для обеспечения его деятельности в качестве организации либо гражданина-предпринимателя (оргтехники, транспортных средств, офисной мебели, материалов для ремонтных работ и т.п.) согласно постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 22.10.1997 г. № 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением положений Гражданского кодекса РФ о договоре поставки»;

3) по договору поставки товары передаются в обусловленный срок или сроки. Исходя из толкования ст. 506 ГК РФ срок поставки рассматривается существенным условием договора поставки, которое в обязательном порядке

¹⁰ Брагинский М.И. Договорное право. М.: Знание, 2007. С. 79.

должно быть обусловлено сторонами в договоре¹¹.

Поставка товаров для государственных либо муниципальных нужд рассматривается как разновидность поставки, регулируется федеральным законом от 13.12.1994 г. № 60-ФЗ «О поставках продукции для федеральных государственных нужд». Указанный федеральный закон устанавливает общие правовые и экономические принципы и порядок формирования и исполнения на контрактной основе заказов на закупку и поставку товаров, работ, услуг для федеральных государственных нужд организациями независимо от форм собственности, а также основы обеспечения охраны продукции, поставляемой по государственному контракту, объектов, предназначенных для добычи, переработки, транспортирования, хранения такой продукции, иного необходимого для выполнения государственных контрактов имущества¹².

Правоотношения, возникающие в процессе обеспечения государственных или муниципальных нужд, влияют на правоотношения, непосредственно вытекающие из контракта. При этом правоотношения по обеспечению государственных или муниципальных нужд регулируются не только нормами гражданского права, но административного, бюджетного, налогового права. Нормы административного права регулируют порядок определения государственных заказчиков (ст. 4 Федерального закона¹³ от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»). Нормы действующего законодательства регулируют отношения по обеспечению государственных заказчиков финансовыми ресурсами для обеспечения поставок для государственных или муниципальных нужд из бюджетных средств или внебюджетных источников финансирования.

Таким образом, регулирование отношений по обеспечению государственных или муниципальных нужд обеспечивается не только нормами

¹¹ Гражданское право / под ред. Ю.К. Толстого. М.: Юридический мир, 2003. С. 306.

¹² Гражданское право / под ред. А.П. Сергеева. М.: Юридический мир, 2003. С. 312.

¹³ Федеральный закон от 05.04.201 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (с изм. от 06.04.2015 № 20-ФЗ) [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

гражданского права, но отношения, урегулированные контрактом, по своей правовой природе являются гражданско-правовыми. Данная позиция законодательно закреплена в ст. 525 ГК РФ, в которой установлено доминирующее положение гражданско-правовых норм над иными правовыми актами. Нормы других правовых актов могут применяться к отношениям, вытекающим из контракта и заключенного в соответствии с ним договора поставки товаров для государственных или муниципальных нужд, только в случае, если эти отношения не урегулированы Гражданским кодексом РФ. Тем самым законодатель закрепил следующую позицию: контракт является гражданско-правовым договором. Стабильность и долгосрочный характер отношений, которые складываются между профессиональными участниками имущественного оборота, что предполагает необходимость их детальной правовой регламентации. По правовой природе договор поставки - консенсуальный, возмездный, а также двусторонний договор.

Обязательство, которое в соответствии с договором обусловлено исполнением своих обязательств другой стороной, называется встречным обязательством (ст. 328 ГК РФ). Покупатель обязан оплатить стоимость полученной по договору поставки продукции, а продавец обязан выплатить этому покупателю штраф за просрочку поставки. И продавец, и покупатель имеют взаимное право требовать друг от друга исполнения денежного обязательства. Эти обязательства - встречные.

К существенным условиям договора поставки относят предмет договора, сроки поставки. К несущественным условиям можно отнести порядок расчетов и цену товара, порядок поставки товара, транспорт, требования к таре и упаковке, страхование и другие условия. Иногда условиями договора предусматриваются¹⁴ промежуточные сроки исполнения отдельных обязательств (например, в договоре поставки имеют значение сроки поставки отдельных партий товара, график поставки), сроки начала, окончания и

¹⁴ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 23.05.2016) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 5. Ст. 410.

отдельных этапов выполнения работ (ст. 708 ГК РФ).

Порядок поставки (ст. 509 ГК). Товар может отгружаться (передаваться) поставщиком покупателю по договору либо лицу, которое указано в качестве получателя в договоре или в отгрузочной разрядке покупателя. Содержание отгрузочной разрядки и срок ее направления покупателем поставщику должен быть определен в договоре. Непредставление отгрузочной разрядки в определенный срок дает поставщику право или отказаться от исполнения договора поставки, или потребовать от покупателя оплаты товаров. Помимо этого, поставщик правомочен потребовать возмещения убытков, которые причинены в связи с непредставлением отгрузочной разрядки. Доставку товаров поставщик производит путем отгрузки их транспортом, который предусмотрен договором, и на определенных в данном договоре условиях. Когда вид транспорта либо условия доставки в договоре не определены, право выбора вида транспорта либо определения условий доставки товаров является прерогативой поставщика. Договором поставки может быть определена выборка (самовывоз) товаров - получение товаров покупателем в месте, в котором находится поставщик.

Количество и ассортимент товара. Если другое не предусмотрено договором, поставщик должен восполнить недопоставленное в отдельном периоде количество товаров в следующем периоде (периодах) в пределах срока действия договора - принцип суммированного обязательства (ст. 511 ГК). Однако покупатель правомочен, уведомив поставщика, отказаться от принятия товаров, поставка которых просрочена. Ассортимент товаров, недопоставка которых подлежит восполнению, должен быть определен соглашением сторон (ст. 512 ГК). Поставка товаров одного наименования в большем количестве, чем это предусмотрено договором поставки, не засчитывается в покрытие недопоставки товаров иного наименования и подлежит восполнению, помимо случаев предварительного письменного согласия покупателя. Когда поставщик не поставил предусмотренное договором количество товаров, покупатель правомочен приобрести непоставленные товары у иных лиц с отнесением на

поставщика всех необходимых и разумных расходов на их приобретение (п. 1 ст. 520 ГК). Неустойка за недопоставку или просрочку поставки товаров взыскивается с поставщика до фактического исполнения обязательства в пределах его обязанности восполнить недопоставленное количество товаров в последующих периодах поставки, если иной порядок уплаты неустойки не установлен законом или договором (ст. 521 ГК).

Качество и комплектность товара. Покупатель, которому были поставлены товары ненадлежащего качества (ст. 518 ГК) или некомплектные товары (ст. 519 ГК), имеет право предъявить поставщику требования, предусмотренные ст.ст. 475 или 480 ГК, за исключением случаев, когда поставщик, который получил уведомление покупателя, без промедления заменит поставленные товары товарами надлежащего качества или доукомплектует товары. Последствия невыполнения указанных требований покупателя те же, что и при недопоставке товаров (п. 1 ст. 520 ГК). Покупатель также вправе отказаться от оплаты товаров ненадлежащего качества и некомплектных товаров, а если указанные товары оплачены, потребовать возврата уплаченных сумм впредь до устранения недостатков и доукомплектования товаров или их замены (п. 2 ст. 520 ГК)¹⁵

Таким образом, договор поставки по своей правовой природе является разновидностью договора купли-продажи. Поэтому на него распространяются правила купли-продажи, если иное не предусмотрено правилами договора поставки. Применительно к договору поставки специальные правила имеют приоритет перед общими положениями о купле-продаже. Эти нормы применяются в следующей последовательности: специальные нормы о данном договоре; при отсутствии таковых - общие нормы о купле-продаже; общие положения о гражданско-правовом договоре, обязательствах и сделках.

¹⁵ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 23.05.2016) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 5. Ст. 410.

2 ГРАЖДАНСКО-ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ДОГОВОРА ПОСТАВКИ

2.1 Понятие и признаки договора поставки

В соответствии со ст. 506 ГК РФ по договору поставки поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки, производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием. Содержащееся в Гражданском кодексе РФ определение поставки свидетельствует о том, что договор поставки как вид договора купли-продажи является консенсуальным (поставщик обязуется передать товары покупателю, а последний обязуется их оплатить), возмездным, двусторонним. Поставка сформулирована в ГК РФ как разновидность договора купли-продажи. Это означает, что она, во-первых, характеризуется родовыми признаками купли-продажи и, во-вторых, имеет отличительные качества, обусловившие специфическое правовое регулирование¹⁶.

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

¹⁶ Гражданское право / под ред. Ю.К. Толстого. М.: Юридический мир, 2003. С. 298.

поставщиками и покупателями. Специфика поставки состоит в том, что это сугубо предпринимательское правоотношение, в котором и продавец, и покупатель действуют с предпринимательской целью. В связи с этим важно помнить, что правоотношение, в котором хотя бы одна из сторон не имеет коммерческого интереса, поставочным не является. Почему данный признак потребовал специфической регламентации?

Во-первых, поскольку обе стороны являются предпринимателями, они выступают в гражданском обороте как равноправные профессионалы. ГК РФ исходит из того, что предприниматели - это знающие, опытные субъекты, которые должны нести риск того, что они делают в гражданском обороте. Обязательство между профессионалами - это отношения, имеющие свои особенности. Они характеризуются большей свободой в действиях контрагентов, к которым одновременно предъявляются повышенные требования. Не случайно именно в сфере предпринимательских договоров меньше всего государственного регулирования и больше всего свободы, саморегулирования, регулирования с помощью договора.

Во-вторых, предприниматели заключают договоры в целях получения прибыли. Предпринимательская деятельность очень динамична и привязана к конкретным условиям. Поэтому предпринимательская цель при заключении договора диктует более жесткие условия его исполнения. То, на чем предприниматель может заработать прибыль сегодня, завтра может оказаться убыточным.

В-третьих, предпринимательская купля-продажа, как правило, носит систематический характер. Идея формирования института поставки заключалась в том, чтобы урегулировать особенности предпринимательской купли - продажи. Это означает, что нормы данного института должны быть применимы к любым отношениям купли-продажи между предпринимателями, в том числе и к такой предпринимательской купле-продаже, которая характеризуется также и иными особенностями. Так, договоры энергоснабжения или продажи недвижимости могут заключаться между

предпринимателями. В этом случае к ним должны применяться, наряду с правилами, отражающими специфику передачи товара через присоединенную сеть или специфику недвижимости, также нормы, обусловленные предпринимательской спецификой, то есть нормы о поставке. Однако существующая законодательная конструкция не позволяет в полной мере реализовать данную правовую идею¹⁷.

Договор поставки выделен в ГК РФ не только по предпринимательскому признаку, но и по признаку предмета договора. Большинство норм § 3 гл. 30 ГК РФ сформулировано применительно к движимому имуществу, которое передается от продавца к покупателю не через присоединенную сеть, а обычным способом. Как следствие, данные положения института поставки не могут применяться к тем предпринимательским договорам купли-продажи, предметом которых является иное имущество, в том числе энергия и недвижимость.

В результате создается некий правовой вакуум для регулирования отдельных видов купли-продажи: унифицированные нормы, отражающие предпринимательскую специфику купли-продажи как таковую, и положения, отражающие предпринимательскую специфику в контексте конкретных видов купли-продажи, в ГК РФ отсутствуют, а правила поставки к ним неприменимы, поскольку они «привязаны» к особенностям предмета договора. На практике данная проблема лишь в незначительной степени сглаживается путем выявления и применения по аналогии тех немногих поставочных норм, отражающих предпринимательскую специфику, на которые не влияют предметные особенности правоотношения¹⁸.

Главная особенность договора поставки состоит в том, что для этого договора предусмотрен специальный субъектный состав. Его сторонами выступают профессиональные предприниматели, а передаваемый товар

¹⁷ Морозов А.П. Значение условий договора поставки при рассмотрении спора в арбитражном суде // Арбитражная практика. 2014. № 4. С. 66.

¹⁸ Обзор практики рассмотрения федеральными арбитражными судами споров, вытекающих из договоров поставки (за апрель 2014 - январь 2015г.) [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

используется для осуществления предпринимательской деятельности. Обычно в договоре поставки участвуют две стороны: поставщик и покупатель товара. В качестве поставщика выступает осуществляющее предпринимательскую деятельность юридическое лицо или индивидуальный предприниматель (это может быть коммерческое юридическое лицо, некоммерческое юридическое лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность; гражданин-предприниматель или договорные объединения юридических лиц (концерны, консорциумы и пр.). Если говорить о судебной практике, то можно говорить о тенденции в отношении продажи товаров некоммерческим организациям: суды не признают такие продажи поставкой¹⁹.

Поставщик может либо сам производить соответствующий товар, либо закупать его у своих контрагентов с целью последующей реализации. Однако в случае, если продавец осуществляет предпринимательскую деятельность по поставке товаров в розницу, отношения сторон регулируются нормами о розничной купле-продаже. Очевидно, такое разъяснение диктуется правовым положением покупателя в договоре поставки. Покупателем также может быть только предприниматель, что прямо в законе не указано, но следует из характера передаваемых товаров и цели передачи, т.е. товары передаются для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, кроме личного использования, а это как раз и означает, что покупатель также должен вести предпринимательскую деятельность. В договоре может также участвовать и третье лицо - получатель товара. Получатель не является стороной по договору, хотя на него могут быть возложены определенные обязанности, прежде всего, обязанность принять товар, а иногда и произвести оплату.

Таким образом, и поставщик, и покупатель должны быть зарегистрированы как предприниматели и договоры поставки определенных видов товаров должны соответствовать их общей или специальной

¹⁹ Ершов Ю.Л. Существенные условия в силу закона и договора. М.: Юрист, 2012. С. 19.

правоспособности. Поскольку для некоммерческих юридических лиц сфера предпринимательской деятельности ограничена, то вряд ли можно доказать соответствие закону, например, договора поставки табачных изделий и алкогольной продукции, заключенного спортивными или религиозными организациями. Договор поставки имеет такую же экономическую сущность (возмездная передача товара от одного субъекта к другому), как и договор купли-продажи. Согласно ГК РФ договор поставки является разновидностью договора купли-продажи, и отсюда просматривается единство экономического содержания и юридических признаков этих договоров: они призваны обеспечить переход права собственности (иного вещного права) на имущество; заключение этих договоров происходит в результате свободного волеизъявления сторон, которые выступают как свободные товаровладельцы; они имеют возмездно-эквивалентный характер, где встречным предоставлением являются деньги. Обращаем внимание на то, что, если указанные товары приобретаются у продавца, осуществляющего предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, отношения сторон регулируются нормами о розничной купле-продаже. В связи с этим является ошибочным мнение юристов о том, что правоотношения следует квалифицировать как поставку только исходя из того, кто является сторонами договора - организации и (или) предприниматели.

Однако, наряду с общими признаками, для договора поставки характерны следующие отличительные черты, позволяющие выделить его в самостоятельный вид договора купли-продажи:

- система договорных связей при поставке зачастую сложная, и поэтому поставщик не всегда собственник (производитель) поставляемого имущества, им может быть и посредник, реализующий покупателю товары с целью получения прибыли;

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

- договор создает длительные отношения между сторонами;
- исполнение договора, как правило, осуществляется по частям;
- в объем прав и обязанностей сторон входит не только продажа поставляемого товара, но и его доставка;
- письменная форма заключения договора²⁰.

Включение в понятие договора поставки указания о передаче товаров «в обусловленный срок или сроки» позволяет назвать еще ряд особенностей этого договора. Во-первых, момент заключения договора и момент его исполнения, как правило, не совпадают; во-вторых, по договору поставки возможна передача товаров одновременно (в обусловленный срок) либо отдельными партиями в течение длительного периода (в обусловленные сроки); в-третьих, возможна передача и одной вещи, в том числе индивидуально-определенной (машина, прибор индивидуального исполнения и др.), в обусловленный срок; в-четвертых, изготовителем товара договор заключается, как правило, на будущие вещи; в-пятых, договор может быть заключен на длительный срок - год, несколько лет, в связи с чем из договора поставки часто возникают долгосрочные (длительные) хозяйственные связи. Таким образом, для поставки характерны длительные отношения и исполнение договора частями.

Специфическими чертами обладает и объект поставки, в качестве которого чаще всего выступают партии однородных товаров, оптовые партии и т.п. Один и тот же товар может быть объектом и договора поставки, и договора купли-продажи. Но при этом объектом купли-продажи может быть любая вещь, а при поставке она должна быть пригодной к использованию в предпринимательской деятельности.

Так, А.В. Сметанников помимо специфики срока и характера предпринимательской деятельности (особого субъектного состава и цели договора) выделяет еще один признак - особый предмет договора поставки. По его мнению, большинство норм гл. 30 ГК РФ сформулировано применительно к

²⁰ Морозов А.П. Значение условий договора поставки при рассмотрении спора в арбитражном суде // Арбитражная практика. 2014. № 4.

движимому имуществу, которое передается от продавца к покупателю не через присоединенную сеть (как при энергоснабжении), а обычным способом. Существенное значение имеет, для какой цели покупателем приобретаются товары у поставщика, ибо договором поставки признается только такой, в силу которого покупателю передаются товары для их использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием²¹.

Таким образом, можно сделать вывод о том, что договор поставки является консенсуальным, возмездным и двусторонним. Так же его специфичность состоит в сугубо предпринимательских правоотношениях. Договор поставки выделен по предпринимательскому признаку и по признаку предмета. Предметом договора являются поставка и продажа товаров, которыми могут быть только движимые осязаемые вещи, необходимого качества, количества, комплектности и ассортимента. Главная особенность состоит в том что предусмотрен специальный субъектный состав. Это профессиональные предприниматели, а передаваемый товар используется для осуществления предпринимательской деятельности, что говорит о его специальных целях, которые являются существенным значением. И, наконец, для договора поставки характерны отличительные черты, которые позволяют выделить его в самостоятельный вид договора купли-продажи.

2.2 Особенности заключения договора поставки

Специальных требований к оформлению договора поставки гражданское законодательство не содержит. Форма данного договора подчиняется общим правилам о форме сделок и договоров: для соглашения с участием юридических лиц - письменная. Существенным условием договора поставки является условие о предмете договора: количество и наименование поставляемого товара. На момент заключения договора поставщик может быть как собственником уже имеющегося у него товара, так и намеревающимся

²¹ Сметанников А.В. Принятие товара на ответственное хранение при некачественной поставке // Хозяйство и право. 2012. № 9.

изготовить товар или приобрести его в будущем.

Сроки в договоре поставки не определены законом как существенные, однако они имеют весьма важное значение при исполнении договора и по этой причине особо регламентированы ГК РФ, в частности:

- по умолчанию в договоре товары должны поставяться равными партиями ежемесячно;
- предусматривается возможность установления периодичности и графика поставки (вплоть до почасового графика);
- досрочная поставка - только с согласия покупателя²².

Особенности, связанные с процедурой заключения договора поставки:

а) сторона, направившая оферту и получившая от другой стороны предложение о согласовании отдельных условий договора, должна в течение 30 дней, если не установлен иной срок, принять меры по согласованию соответствующих условий либо письменно уведомить другую сторону об отказе от заключения договора;

б) сторона, не принявшая мер по согласованию условий и не уведомившая другую сторону об отказе от заключения договора, обязана возместить убытки, вызванные уклонением от согласования условий.

Нормы Гражданского кодекса РФ о правах и обязанностях поставщика и покупателя (содержание договора поставки) носят преимущественно диспозитивный характер, определены спецификой договора и в максимально возможной мере детализированы. Закон в данном случае лишь предлагает оптимальное правило с неременной оговоркой о возможности избрания сторонами другой нормы.

Такие правила, в частности, распространяются:

- на порядок поставки товаров (ст. 509 ГК);
- на доставку товаров (ст. 510 ГК);
- на восполнение недопоставки товаров (ст. 511 ГК);
- на выборку товаров (ст. 515 ГК);

²² Ершов Ю.Л. Существенные условия в силу закона и договора. М.: Юрист, 2012. С. 315.

- на расчеты за поставляемые товары (ст. 516 ГК) и др.²³.

Особо подчеркивается обязанность покупателя осуществлять ответственное хранение товара, от принятия которого он правомерно отказался. Особенности договора поставки предопределили и специфику ответственности за неисполнение договорных обязательств. В частности:

1) предусмотрена специальная ответственность поставщика:

а) при недопоставке и просрочке поставки товаров;

б) при поставке товаров ненадлежащего качества или комплектности;

в) при невыполнении требований покупателя об устранении недостатков и некомплектности товаров;

2) на поставщика возлагается дополнительная ответственность за неисполнение договора поставки товаров покупателю, осуществляющему продажу товаров в розницу²⁴.

Основания и порядок прекращения договора поставки также несут специфику поставочных правоотношений. В частности, Гражданский кодекс допускает односторонний отказ от исполнения договора поставки как поставщиком, так и покупателем. Одностороннее расторжение договора допускается в случае его существенного нарушения какой-либо из сторон.

Покупатель вправе в одностороннем порядке расторгнуть договор в двух случаях: при поставке товаров ненадлежащего качества (с неустраняемыми недостатками); при неоднократном нарушении поставщиком сроков поставки.

Поставщик также наделяется правом отказа от договора в двух случаях: неоднократного нарушения покупателем сроков оплаты товаров; неоднократной невыборки товаров (если выборка предусмотрена договором).

Основное условие, которое необходимо согласовывать в договоре поставки при любых обстоятельствах, - это его предмет (п. 1 ст. 432 ГК РФ). Предметом договора поставки являются товары, производимые или закупаемые поставщиком и приобретаемые покупателем для использования в

²³ Гражданское право / под ред. Ю.К. Толстого. М.: Юридический мир, 2003. С. 329.

²⁴ Шевченко Л.И. Регулирование отношений поставки. СПб.: Знание, 2012. С. 40.

предпринимательской деятельности и в иных целях, не связанных с личным, семейным и другим подобным использованием (ст. 506 ГК РФ).

Ассортимент товаров представляет собой соотношение товаров одного или нескольких наименований, отличающихся друг от друга набором различных признаков (п. 1 ст. 467 ГК РФ). Данными признаками могут быть виды товаров, размеры, цвета, модели и другие характеристики (например, плотность, жирность, сорта и т.п.), а также иные отличительные свойства.

Согласование условия об ассортименте товаров тесно связано с условием о наименовании и количестве товара. В некоторых случаях различные признаки и характеристики товара фактически свидетельствуют о поставке товаров в ассортименте. Поэтому обычно ассортимент согласовывают в том же пункте или в том же порядке, что и наименование и количество товара.

Согласно п.п. 1-3 ст. 468 ГК РФ указание в договоре ассортимента товаров дает право покупателю отказаться от их принятия и оплаты или потребовать вернуть уплаченные денежные средства, если поставленные товары (полностью или даже частично) не соответствуют этому ассортименту.

Надлежащее определение условия об ассортименте товара производится путем:

- согласования отличительных признаков товара;
- согласования количества товара в ассортименте;
- согласования порядка определения ассортимента товара²⁵.

Условие об ассортименте не является существенным для договора поставки, поэтому он будет считаться заключенным и в отсутствие данного условия. Однако в таком случае поставщик не обязан передавать товар в ассортименте. При этом покупатель, в частности, не сможет отказаться от его принятия и оплаты, если поставленный товар не соответствует ожидаемому ассортименту (ст. 468 ГК РФ).

Если же из существа обязательства (или договора) следует, что

²⁵ Фролова Н.К. Договор поставки товаров нуждается в совершенствовании // Внешнеторговое право. 2012. № 1.

поставщик должен передать товары в ассортименте, но конкретный ассортимент не согласован, поставщик вправе самостоятельно определить его, исходя из известных ему на момент заключения договора потребностей покупателя, или отказаться от исполнения договора (п. 2 ст. 467 ГК РФ).

Отличительными признаками товаров в ассортименте, которые требуется указать в договоре для согласования условия об ассортименте, являются виды, модели, размеры, цвета и иные признаки (п. 1 ст. 467 ГК РФ). К иным признакам можно отнести марку, материал изготовления, форму, технические характеристики и другие критерии различия поставляемых товаров.

Если товары приобретаются по каталогам (прайс-листам и т.п.) поставщика, то для согласования ассортимента в договоре достаточно указать по каждому наименованию товаров артикулы или номера моделей. Обычно по ним можно определить практически все признаки товара из каталога. Если под одним артикулом предлагаются товары с разными характеристиками (например, различного цвета), то помимо артикула необходимо указать отличительные признаки товара. Если же каталоги и другие подобные документы поставщика не прилагаются к договору, либо не находятся в свободном доступе для покупателя, либо не обновляются, в связи с чем покупатель не может получать достоверную регулярную информацию о конкретных ассортиментных признаках товаров, заключенных в артикуле, то лучше указать в договоре все признаки, интересующие покупателя. Аналогичным образом необходимо поступить, если товары не имеют артикула, номера или названия модели (не каталогизированы)²⁶.

Кроме того, если в договоре не указаны отличительные ассортиментные признаки товаров, то покупатель рискует получить не тот товар, который намеревался приобрести по договору, и будет обязан принять его в соответствии с п. 2 ст. 467 ГК РФ. Поскольку в такой ситуации ассортимент не определен, поставщик, руководствуясь тем же пунктом ст. 467 ГК РФ, вместо

²⁶ Чикин В.И. Договор поставки: минимизация рисков продавца. М.: Юрист, 2013. С. 147.

поставки товара в ассортименте по своему выбору вправе отказаться от исполнения договора. Никакой ответственности перед покупателем в данном случае он нести не будет.

Если из договора следует, что товар поставляется в ассортименте, то необходимо указать, какое количество товара каждого вида, модели или цвета подлежит. Если в договоре не согласовано количество товара, поставляемого в ассортименте, то в таком случае договор будет считаться незаключенным и у сторон возникнут соответствующие риски, если общее количество поставляемого товара также не согласовано.

Если же общее количество поставляемого товара согласовано, но не согласовано количество по каждому ассортиментному признаку, то считаться несогласованным будет условие об ассортименте, и у покупателя возникнут те же риски, что и при несогласовании отличительных ассортиментных признаков товара. Если на момент заключения договора стороны не могут согласовать ассортимент товара, они вправе установить в договоре порядок его определения, т.е. указать, каким образом и в каких документах они будут определять ассортимент поставляемого товара на дату его отгрузки. Например, можно указать, что ассортимент каждой партии товара согласовывается сторонами путем подписания заявок (заказов, спецификаций и т.п.), являющихся неотъемлемой частью договора поставки, либо в дополнительных соглашениях, товарных накладных, как указано в Постановлении Федерального Арбитражного от 19.03.2014 № Ф04-1349/2014(1839-А45-4)²⁷.

Комплектность товара - это условие о том, какие части, детали и компоненты (комплектующие изделия) входят в состав товара (п. 1 ст. 478 ГК РФ). В хозяйственной практике для характеристики комплектности товара часто используется термин «комплектация». Комплектующие изделия по смыслу ст. 135 ГК РФ являются принадлежностью основного товара (главной вещи), предназначены для его обслуживания и связаны с ним общим назначением. При этом принадлежность следует судьбе главной вещи (т.е. все

²⁷ Победоносцев К.П. Курс гражданского права. М.: Юридический мир, 2002. С. 29.

комплектующие детали должны быть переданы вместе с товаром). Однако, если договор заключен на поставку исключительно комплектующих изделий (например, запасных частей) как самостоятельного товара, это не означает, что передаче по договору подлежит и главная вещь - сам товар.

Условие о комплектности необходимо предусмотреть в договоре при поставке технически сложного товара со множеством составных частей, деталей (оборудование, машины, приборы, вычислительная, бытовая техника и пр.). В этом случае стороны должны определить перечень комплектующих изделий (составных частей), входящих в комплектацию товара и поставляемых вместе с товаром.

При приобретении или продаже товара, не являющегося технически сложным, но имеющего какие-либо дополнительные детали, которые могут понадобиться для его полноценного использования, также необходимо согласовать в договоре условие о комплектности. Например, нужно указать, прилагаются ли к дивану диванные подушки или сколько ручек и внутренних полок должен иметь шкаф.

Согласование условия о комплектности в большей степени защищает интересы покупателя. Так, если товар будет передан без какой-либо составной части, предусмотренной договором, покупатель будет вправе, например, отказаться от исполнения договора (ст.ст. 480, 519 ГК РФ).

Надлежащее определение условия о комплектности товара производится путем:

- согласования комплектности в документах, относящихся к товару;
- согласования комплектности товара в тексте договора;
- согласования комплектности с помощью указания на специальное назначение (характеристики) товара;
- согласования комплектности с помощью определения цены товара²⁸.

Условие о комплектности не является существенным условием договора

²⁸ Шевченко Л.И. Регулирование отношений поставки. СПб.: Знание, 2012. С. 183.

поставки по смыслу норм Гражданского кодекса РФ. В его отсутствие договор считается заключенным. При этом согласно п. 2 ст. 478 ГК РФ поставщик обязан передать, а покупатель - принять и оплатить товар, комплектность которого определяется обычаями делового оборота или иными обычно предъявляемыми требованиями.

Кроме того, покупатель не сможет доказать нарушение поставщиком условий договора и воспользоваться правами, предоставляемыми ст. 480 ГК РФ, в том числе потребовать уменьшения цены, доукомплектования товара, а в случае отказа поставщика выполнить требования - не сможет отказаться от договора или потребовать заменить товар.

Комплектность товара (перечень комплектующих изделий), как правило, указывается в документации на товар. К таким документам относятся технический паспорт, инструкции по эксплуатации или иная документация, предоставляемая изготовителем (поставщиком). Если покупатель убедился, что комплектность отражена в данных документах, в договоре стороны могут сделать ссылку на них и указать их в качестве обязательных документов, передаваемых вместе с товаром. Стороны могут указать комплектность товара (перечислить все составные части, детали, компоненты, входящие в состав товара и подлежащие передаче покупателю) в самом договоре, в частности, если поставляется товар одного наименования или в количестве одной единицы.

При этом настоятельно рекомендуется использовать такой способ согласования условия о комплектности в тех случаях, когда комплектность предполагаемого к поставке товара отличается от обычной, установленной для данного вида товаров (нестандартная комплектация), либо не указана в документах на товар (техническом паспорте, инструкции по эксплуатации и т.п.) и определить ее с помощью других документов невозможно.

Если стороны не указали в договоре перечень комплектующих изделий, в такой ситуации товар может быть передан только в обычной для него комплектности (например, в стандартной комплектации, установленной

изготовителем). Поэтому покупатель обязан будет принять товар не в той комплектации, на которую он изначально рассчитывал. Если покупателю нужно, чтобы товар имел определенные характеристики или мог быть использован по определенному назначению, и при этом ему неважно (или неизвестно), с помощью каких комплектующих изделий это может быть достигнуто, в договоре следует указать требуемую характеристику (назначение) товара. В этом случае поставщик обязан будет передать покупателю без дополнительной оплаты комплектующую деталь, которая обеспечивает соответствие товара указанной характеристике или назначению, даже если данная деталь не входила в комплектацию и не была включена в стоимость товара по договору.

Сторонам необходимо учитывать, что если они хотят согласовать именно условие о комплектности товара, то в договоре нужно указать общую цену за весь товар, а не отдельно по каждой из составных частей. В этом случае товар будет считаться поставленным в определенной комплектности (ст. 478 ГК РФ) и покупатель вправе предъявлять поставщику претензии по качеству всего товара, даже если некачественной является только комплектующая деталь.

Если в договоре не указано, что стоимость всех частей товара входит в общую цену товара, то товары могут быть расценены как поставленные в комплекте (ст. 479 ГК РФ), а не в комплектности (ст. 478 ГК РФ). В таком случае при обнаружении недостатков в комплектующей части товара покупатель в соответствии с п. 4 ст. 475 ГК РФ вправе предъявить поставщику претензии по качеству (п.п. 1, 2 ст. 475 ГК РФ) только в отношении этой комплектующей детали, а не всего товара в целом.

Комплект товаров представляет собой определенный сторонами договора набор предметов, которые функционально могут использоваться отдельно друг от друга, но по желанию покупателя приобретаются вместе (например, в договоре указано, что все товары, выбранные покупателем для оформления окон, либо совокупность товаров, которые функционально могут использоваться самостоятельно, но при этом составляют единый комплекс. По

сути, это приобретение товаров различного наименования, передаваемых вместе (ст. 134, п. 1 ст. 479 ГК РФ). Условие о комплекте в большей степени защищает интересы покупателя, поскольку подтверждает, что он намерен приобрести определенный набор товаров и по отдельности товары из такого набора ему не нужны. Поэтому при согласовании комплекта товаров покупатель сможет предъявить поставщику требования, установленные ст. 480 ГК РФ, в случае поставки неполного комплекта.

Надлежащее определение условия о комплектности товара производится путем:

- согласования наименования и количества товаров, входящих в комплект;
- согласования комплекта товаров с помощью определения цены.

Если договором не предусмотрено, что подлежащий поставке набор товаров является комплектом, поставщик не обязан передавать все указанные в договоре товары одновременно (п. 2 ст. 479 ГК РФ)²⁹

Покупатель при поставке ему неполного комплекта товаров не сможет воспользоваться правами, установленными ст.ст. 480, 519 ГК РФ, в частности отказаться от исполнения договора, если поставщик не выполнит требование о доукомплектовании товара в разумный срок.

При согласовании условия договора о комплекте к каждому товару, входящему в комплект, применяются правила определения предмета договора, установленные п. 3 ст. 455 ГК РФ: стороны договора должны согласовать наименование и количество каждого товара.

В договоре по каждому товару, входящему в комплект, кроме наименования и количества, необходимо определить: комплектность; ассортимент; документацию, прилагаемую к товару. При этом в договоре требуется указать, что все перечисленные в нем товары приобретаются именно в комплекте. В некоторых случаях конструктивные особенности товара не позволяют однозначно установить, является ли товар комплектом или

²⁹ Гражданское право / под ред. Т.И. Илларионовой. М.: Юрист, 2013. С. 284.

поставляется в определенной комплектности. Для дополнительного обозначения приобретения товаров в комплекте можно использовать условие о цене товара. Для этого в договоре необходимо указать отдельно цену каждого предмета, входящего в набор товаров (а не общую, за весь набор в целом). Тогда к таким товарам будут применяться нормы о комплекте (ст. 479 ГК РФ), а не о комплектности. Однако в этом случае при обнаружении недостатков в части товаров из комплекта покупатель сможет предъявить претензии по качеству товара только в рамках п. 4 ст. 475 ГК РФ.

Если в договоре не указана отдельная цена каждого товара, входящего в комплект, в таком случае товар может быть расценен как поставленный в комплектности (ст. 478 ГК РФ) и при обнаружении недостатков в каком-либо из товаров, входящих в комплект, покупатель не обязан руководствоваться п. 4 ст. 475 ГК РФ и вправе потребовать заменить весь набор товаров в целом.

Условие о документах, относящихся к товару, включает в себя совокупность документов, которые поставщик должен передать покупателю согласно п. 2 ст. 456 ГК РФ (техническая документация, документы, подтверждающие качество товара, и т.п.). Кроме того, в договоре в качестве документов, относящихся к товару, можно согласовать и другие документы, связанные с учетом, отчетностью, налогообложением, таможенными и другими хозяйственными, административными процедурами, которые стороны должны произвести в отношении товара.

Гражданским кодексом РФ предусмотрена обязанность поставщика передать вместе с товаром относящиеся к нему документы (п. 2 ст. 456 ГК РФ), но перечень этих документов является открытым³⁰. Таким образом, сторонам предоставлена возможность самостоятельно определить в договоре, какие документы подлежат передаче вместе с товаром. Данное условие договора поставки защищает в первую очередь интересы покупателя, поскольку, если согласованные документы не будут переданы поставщиком в том числе в

³⁰ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 23.05.2016) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 5. Ст. 410.

разумный срок, назначенный покупателем, последний вправе отказаться от товара в соответствии со ст. 464 ГК РФ.

Для надлежащего согласования условия о документах, относящихся к товару, в договоре рекомендуется указать:

- документы, относящиеся к товару;
- иные документы, необходимые покупателю;
- срок передачи документов³¹.

Если условие о документах, подлежащих передаче по договору, не согласовано, покупатель, согласно п. 2 ст. 456 ГК РФ, не вправе будет требовать от поставщика передать документы, не указанные в договоре или прямо не предусмотренные законом, иными правовыми актами. Для поставщика несогласование комплекта документов, подлежащих передаче вместе с товаром, не влечет каких-либо негативных последствий, наоборот, уменьшает объем его обязанностей (т.е. покупатель не сможет потребовать от поставщика передачи документов, не предусмотренных законом или договором, либо отказаться от товара в соответствии со ст. 464 ГК РФ).

В соответствии с п. 2 ст. 456 ГК РФ поставщик обязан передать вместе с вещью (товаром) относящиеся к ней документы. При этом перечень документов, указанных в данной статье, является открытым. В связи с этим в договоре необходимо отразить, какие именно документы должны быть переданы вместе с товаром (документация технического характера - техпаспорт, инструкция по эксплуатации и др.; документация о качестве - сертификат соответствия, ветеринарное свидетельство и т.п.). При этом нужно указать форму, в которой они должны быть переданы (например, оригинал, копия, копия, заверенная печатью поставщика, копия, заверенная печатью держателя сертификата, нотариальная копия), и язык составления документов.

Если в договоре не указаны документы, относящиеся к товару, в таком случае покупатель рискует получить товар без необходимой для его

³¹ Ершов Ю.Л. Существенные условия в силу закона и договора. М.: Юрист, 2012. С. 19.

эксплуатации технической документации или документов, подтверждающих его качество.

В договоре целесообразно предусмотреть обязанность поставщика передать документы, необходимые для правильного учета приобретаемого товара и совершения операций с ним, но прямо не относящиеся к товару по смыслу п. 2 ст. 456 ГК РФ. Это могут быть счет-фактура, копия грузовой таможенной декларации (или сведения о ней) и др. Кроме того, можно установить в договоре ответственность поставщика за неисполнение данной обязанности (штраф, неустойка, возможность для одностороннего отказа покупателя от договора).

Если в договоре не указаны иные документы, необходимые покупателю, в таком случае покупатель не вправе требовать от поставщика передачи документов, необходимых для учета товара и совершения операций с ним, и несет риск различного рода административных, налоговых санкций в связи с отсутствием таких документов. Согласно п. 2 ст. 456 ГК РФ документы передаются одновременно с товаром (буквально - одновременно с передачей вещи). Если у сторон есть иные намерения: передать (получить) документы до либо после передачи вещи, а не одновременно с ней или передать (получить) некоторые документы вместе с товаром, а некоторые - до либо после передачи товара, то эти намерения необходимо закрепить в договоре в виде соответствующего условия.

В любом случае во избежание споров относительно определения момента передачи документов следует предусмотреть в договоре конкретный срок их передачи. Он должен быть определен по правилам ст.ст. 190-194 ГК РФ (то есть указанием на определенную календарную дату, истечением определенного периода. Условие о таре и упаковке, средствах пакетирования (далее - тара (упаковка) включается в договор поставки для урегулирования отношений сторон, связанных с обеспечением сохранности товара при его перевозке и хранении, а также с оплатой, обращением и возвратом тары (упаковки). Это условие необходимо в том случае, когда стороны намерены приобрести

(передать) товар в таре (упаковке).

В целях согласования условия о таре (упаковке) сторонам необходимо предусмотреть в договоре:

- вид тары (упаковки);
- требования к таре (упаковке);
- стоимость тары (упаковки) и порядок распределения расходов на затаривание³².

Наличие в договоре детально проработанного условия о таре (упаковке) защищает в большей степени интересы покупателя, поскольку обязывает поставщика передать товар в определенной таре или упаковке, соответствующей согласованным требованиям. Если поставщик не выполнит этого условия или выполнит его не в полной мере, покупатель вправе будет применить последствия, установленные ст. 482 ГК РФ: потребовать, например, замены тары (упаковки) либо предъявить поставщику претензии, которые связаны с недостатками товара (ст. 475 ГК РФ), возникшими по причине ненадлежащей упаковки.

Поставщик в свою очередь должен учитывать это при согласовании в договоре требований к таре (упаковке) и не принимать на себя заведомо невыполнимые обязательства.

Если условие о таре (упаковке) не согласовано, то стороны договора поставки должны будут руководствоваться общими нормами и правилами о таре (упаковке), т.е. поставщик обязан будет передать, а покупатель - принять товар в таре (упаковке), соответствующей обычному способу затаривания или обязательным требованиям, установленным законом (п. 2 ст. 481 ГК РФ). Если при этом такие требования отсутствуют, покупателю сложно будет доказать несоответствие тары обычным правилам затаривания, чем конкретным условиям договора.

Стороны должны указать в договоре, в какой таре (упаковке) будет поставляться товар - обозначить вид тары, если он известен сторонам на

³² Гражданское право / под ред. А.П. Сергеева. М.: Юридический мир, 2003. С. 148.

момент заключения договора или имеет для них обеих или одной из них существенное значение (например, деревянные ящики, тара производственная металлическая, пластиковые контейнеры и т.п.).

Используемая тара (упаковка) может быть двух видов:

- многооборотная, пригодная для длительной эксплуатации и подлежащая возврату (ст. 517 ГК РФ). К многооборотной (возвратной) таре обычно относят такие средства затаривания, пакетирования, которые пригодны для многократного использования (например, стеклянные бутылки, деревянные ящики и бочки, ящики из гофрированного картона, металлические и пластмассовые фляги, бидоны, тканевые мешки, специальные контейнеры);

- однократного использования (одноразовая), не подлежащая возврату. Такой тарой можно считать потребительскую бумажную, картонную, полиэтиленовую тару (упаковку), бумажные мешки.

Если стороны намерены использовать тару многократно, то это необходимо отразить в договоре, поскольку способствует разрешению вопросов по оплате тары, ее обращению, возврату.

Основным требованием к таре (упаковке) любого вида является обеспечение сохранности товара и предотвращение его порчи, повреждения при транспортировке и хранении.

Требования к таре (упаковке) могут быть согласованы путем ссылки на нормативный документ, определяющий характеристики тары (упаковки) для данного товара (например, стандарты и технические условия - ГОСТы, ТУ, которыми стороны руководствуются в своей хозяйственной деятельности).

Кроме того, в зависимости от вида товара стороны могут предусмотреть в договоре специальные условия, которым должна соответствовать тара (упаковка) в целях сохранности товара, если, например, предполагается перевозка товара в экстремальных условиях или его длительное хранение (наличие особых требований к температуре, вентиляции, влагостойкости и пр.).

Если договор не содержит каких-либо требований к таре (упаковке), покупатель не вправе будет предъявить претензии поставщику в случае

получения поврежденного товара.

Если в установленном законом порядке к таре (упаковке) определенного товара предусмотрены обязательные требования, поставщик должен исполнить их при затаривании независимо от условий договора (п. 3 ст. 481 ГК РФ). Тара (упаковка) должна соответствовать обязательным требованиям:

а) технических регламентов Ст. 7 Федерального закона от 27.12.2002 № 184-ФЗ «О техническом регулировании»³³;

б) действующих стандартов и других нормативных документов федеральных органов исполнительной власти, обязательных в целях защиты жизни и здоровья граждан, имущества физических или юридических лиц, государственного или муниципального имущества, охраны окружающей среды, жизни или здоровья животных и растений.

Стороны при заключении договора должны определить стоимость тары (упаковки) и указать, кто из сторон и в каком порядке ее оплачивает. Стоимость тары (упаковки) однократного использования, как правило, входит в себестоимость продукции и покупателем отдельно не оплачивается. Многооборотная тара, как правило, возвращается поставщику, и ее стоимость покупателем не оплачивается. В таком случае стоимость данной тары рекомендуется указывать в договоре в целях возмещения ущерба в случае ее порчи или утраты. В то же время многооборотная тара, предоставляемая поставщиком, по желанию сторон может передаваться покупателю в собственность вместе с товаром. В таком случае об этом необходимо прямо указать в договоре, а также определить стоимость многооборотной тары.

Казалось бы, к существенным условиям договора поставки можно было бы отнести цену товара, срок поставки, порядок и сроки оплаты товара, однако правила ст. 506 ГК РФ не устанавливают каких-либо требований к существенным условиям договора поставки, следовательно, в соответствии с п. 3 ст. 455 ГК РФ условия договора поставки считаются согласованными, если

³³ Федеральный закон от 27.12.2002 года № 184-ФЗ «О техническом регулировании» (с изм. от 20.04.2015 № 20-ФЗ) [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

договор позволяет определить наименование и количество товара. Условие договора о наименовании товара должно быть сформулировано с той степенью конкретности, которая позволяет индивидуализировать объект порождаемых договором обязательств. В том случае, если существенные условия нельзя будет установить из содержания договора (или иных сопутствующих документов), последний считается незаключенным. Отсутствие же других - несущественных условий как цена, срок передачи товара и его оплаты, требования к качеству и ассортименту, не дает оснований для признания договора незаключенным. Эти условия определяются по правилам, установленным ст.ст. 314, 424, 469 и другими статьями ГК РФ.

Существенными условиями договора поставки являются условия о предмете договора и сроках поставки товара. Стороны обязаны определить в договоре, какой товар должен передать поставщик, а покупатель принять и оплатить. К условиям о товаре, который подлежит поставке по договору, следует отнести условия о наименовании, ассортименте и количестве товара. Данные условия могут быть указаны как в самом договоре поставки, так и в спецификациях и приложениях к нему.

Если согласно договору поставки невозможно определить количество подлежащего передаче товара, договор считается незаключенным (п. 2 ст. 465 ГК РФ). Сроки поставки товара в договоре поставки должны быть определены сторонами по правилам гл. 11 «Исчисление сроков» ГК РФ. Согласно ст. 190 ГК РФ срок исполнения обязанности по передаче товара должен определяться календарной датой или периодом, который исчисляется годами, месяцами, неделями, днями или часами. Если указанные условия о товаре или сроке исполнения обязанности по передаче товара сторонами договора не согласованы, то договор считается незаключенным и не порождает правовых последствий для его сторон. Кроме того, условия, по которым по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение, также существенны.

Поскольку сторонами договора поставки являются поставщик и покупатель, договор поставки может содержать условия, которые будут

наиболее благоприятны как для поставщика, так и для покупателя. Поэтому сторонам договора необходимо знать о своих правах и обязанностях, чтобы составить договор поставки на взаимоприемлемых условиях. По мнению многих юристов, условия договора поставки лучше представить в таблице, в которой отражены права и обязанности сторон договора поставки, касающиеся каждого его условия, в соответствии с действующими гражданско-правовыми нормами. (см. Приложение 1).

Таким образом, признаками договора поставки являются: особый правовой статус продавца и покупателя, которые должны выступать в качестве субъектов предпринимательства; цель приобретения товара - товар должен использоваться в предпринимательской деятельности; поставка товара осуществляется поставщиком путем их отгрузки покупателю, являющегося стороной договора, или лицу, указанному в договоре в качестве получателя. Существенными условиями договора поставки являются: срок или сроки поставки.

3 ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПО ДОГОВОРУ ПОСТАВКИ

3.1 Проблемы исполнения обязательств по договору поставки

Для нормального развития гражданского оборота характерно, что его участники надлежащим образом исполняют обязательства. В тех же случаях, когда обязательство не исполнено или исполнено ненадлежащим образом, говорят о нарушении обязательств.

Одним из последствий неисполнения либо ненадлежащего исполнения договора поставки при определенных условиях может служить реализация соответственно поставщиком или покупателем прав на односторонний отказ от исполнения договора. Это допускается в случае существенного нарушения договора одной из сторон. Статья 523 ГК РФ называет те нарушения условий договора со стороны как поставщика, так и покупателя, которые предполагаются существенными и, следовательно, могут служить основанием для отказа контрагента от исполнения договора, то есть для его одностороннего расторжения или изменения. К их числу относятся:

- неоднократное нарушение поставщиком сроков поставки товаров или поставка им товаров ненадлежащего качества с недостатками, которые не могут быть устранены в приемлемый для покупателя срок;

- неоднократное нарушение покупателем сроков оплаты товаров или неоднократная не выборка последним товаров³⁴.

Определенными особенностями отличается порядок применения неустойки за нарушение условий договора. Указанные особенности связаны с наличием на стороне поставщика специальной обязанности по восполнению недопоставки товаров. Установленная законом или договором неустойка за недопоставку или просрочку поставки товаров взыскивается с поставщика до фактического исполнения обязательства в пределах его обязанности восполнить недопоставленное количество товаров в последующих периодах

³⁴ Сафонов М.Н. Договор поставки // Российское право. 2014. № 10. С. 5-7.

поставки, если иной порядок уплаты неустойки не установлен законом или договором (ст. 521 ГК РФ). Данное положение призвано способствовать укреплению дисциплины в договорных отношениях.

При наличии указанных нарушений соответствующая сторона (поставщик или покупатель) получает право требовать возмещения убытков, причиненных расторжением или изменением договора (п. 5 ст. 453 ГК РФ). При этом в соответствии со ст. 524 ГК РФ, если в разумный срок после расторжения договора вследствие нарушения обязательства контрагентом добросовестная сторона приобретет товары у другого продавца по более высокой цене (покупатель) либо продаст товары по более низкой цене (поставщик), чем было предусмотрено договором, она вправе потребовать от контрагента, нарушившего обязательства, возмещения убытков в виде разницы между ценой договора и ценой по совершенной взамен него сделке (конкретные убытки). Указанные убытки могут быть взысканы и в тех случаях, когда сделка взамен расторгнутого договора не совершалась. Для расчета убытков может быть использована текущая цена на соответствующий товар, существовавшая на момент расторжения договора. Под ней понимается цена, взимавшаяся при сравнимых обстоятельствах за аналогичный товар в месте, где должна быть осуществлена передача товара (абстрактные убытки). Например, Акционерное общество «Лазурь» г.Свободного Амурской области обратилось в арбитражный суд с иском к энергоснабжающей организации об исключении из договора пункта, предусматривающего пени за неуплату стоимости потребленной электроэнергии в размере двух процентов от суммы неоплаты за каждый день просрочки.

Арбитражный суд в удовлетворении исковых требований отказал по следующим мотивам. Стороны в договоре установили, что ответственность за нарушение обязательств по оплате потребленной электроэнергии применяется в размере, установленном постановлением Правительства РФ № 307 от 08.04.1994 года «О дополнительных мерах по повышению ответственности потребителей за своевременное проведение расчетов за топливно-

энергетические ресурсы». С момента включения в договор нормы об ответственности, содержащейся в указанном постановлении, она становится договорным условием, поэтому признание постановления утратившим силу не может служить основанием для исключения такого условия из договора.

Кассационная инстанция решение суда первой инстанции отменила, сославшись на следующее. Свои требования энергоснабжающая организация мотивировала тем, что в договоре не были предусмотрены условия об ответственности потребителя за просрочку оплаты электрической энергии. Суд первой инстанции требования истца удовлетворил. Кассационная инстанция решение суда первой инстанции отменила со ссылкой на то, что потребитель с требованиями энергоснабжающей организации о внесении изменения в договор не согласился, а отсутствие в нем условия об ответственности само по себе не является основанием для принудительного внесения в него изменений.

Доказательств систематических нарушений порядка и сроков оплаты потребляемой электроэнергии (существенное нарушение договора), являющихся основанием для изменения договора в соответствии со ст. 450 ГК РФ, энергоснабжающая организация не представила³⁵.

Исчисление размера убытков в случае просрочки исполнения обязательства, а также необходимость предоставления встречного исполнения являются серьезными проблемами. Этот вопрос напрямую связан с возможностью потерпевшей стороны в одностороннем порядке расторгнуть договор. По российскому праву, договор может быть расторгнут в одностороннем порядке одной из сторон при существенном нарушении договора другой стороной, а также в иных случаях, предусмотренных законом или договором (п. 2 ст. 450 ГК РФ). Существенным в данном случае признается нарушение договора, которое влечет для другой стороны такой ущерб, что она в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать при заключении договора. Что касается просрочки, то часть вторая ГК РФ, как

³⁵ Сафонов М.Н. Договор поставки // Российское право. 2014. № 10. С. 31.

правило, рассматривает в качестве существенного неоднократное нарушение сроков поставки (п. 2 ст. 523 ГК РФ).

На практике часто приходится сталкиваться с заблуждением по поводу того, что истечение предусмотренного срока действия договора влечет прекращение обязательства. На деле обязательство прекращается только его надлежащим исполнением (ст. 408 ГК РФ), а также по иным основаниям, предусмотренным гл. 26 ГК РФ, причем истечение срока договора здесь не указано.

Таким образом, сторона, не предоставляющая встречного удовлетворения, будет нести ответственность не только за просрочку в рамках действия договора, но и по его истечении, вплоть до момента фактического исполнения обязательства. Данное обстоятельство было подчеркнуто и в разъяснении ВАС РФ применительно к просрочке в оплате продукции: «Как правило, истечение срока действующего договора не прекращает обязательства сторон, если нельзя сделать другой вывод из смысла закона или текста договора. Поскольку обязательство по оплате продукции (товаров) является договорным обязательством, которое сохраняется и после истечения срока действия договора, если иное не предусмотрено условиями договора, то сохраняет свою силу и дополнительное (обеспечительное) обязательство³⁶.

Поэтому если поставщик (продавец) выполнил свои обязательства и поставил (отгрузил) продукцию (товар), то на покупателе лежит обязанность по своевременной оплате стоимости продукции (товара). При неисполнении покупателем-должником этого обязательства по договору с него подлежит взысканию не только денежная сумма, но и пеня за просрочку платежа (если она предусмотрена законом или договором), исчисленная со дня, когда должник должен был уплатить сумму, до дня фактической оплаты, независимо от того, что предусмотренный сторонами срок действия договора истек».

Приведем пример из судебной практики, показывающий, что условие о

³⁶ Ершов Ю.Л. Существенные условия в силу закона и договора. М.: Юрист, 2012. С. 20.

комплектности товара определяется не только договором поставки, но и обычаями делового оборота или иными обычно предъявляемыми требованиями (ст. 478 ГК РФ). Так, ООО «Нива» обратилось в арбитражный суд с иском обязать предприятие по материально-техническому снабжению «Мираж» доукомплектовать проданный комбайн «Дон-1500» жаткой и кондиционером и взыскать пеню в размере 3 % годовых за просрочку исполнения обязательства. Постановлением Высшего Арбитражного Суда в иске отказано со ссылкой на то, что хозяйство не является собственником жатки и кондиционера, так как не приобрело их у ответчика в результате договора поставки, и поэтому не вправе истребовать имущество из чужого незаконного владения. Пленум ВАС РФ удовлетворил протест истца, указав, что ООО «Нива» оплатило выписанный ответчиком счет на комбайн с жаткой, а кондиционер должен быть передан в соответствии с условием о комплектности³⁷.

Приведем пример, показывающий, что спор между поставщиком и покупателем может быть решен путем применения согласительных процедур. Так, Арбитражный суд Амурской области рассмотрел в судебном заседании дело по иску ООО «Золотая пчелка» к ООО «Сириус» о взыскании 1 011 450 руб. 96 коп.

Принимая во внимание, что в результате достижения определенности в отношениях между сторонами, истцом и ответчиком заключено мировое соглашение, в соответствии, с условиями которого стороны установили следующее. На момент подписания настоящего соглашения просроченная задолженность ответчика, с учетом произведенных платежей, перед истцом составляет 815 200 руб. 67коп. Ответчик добровольно удовлетворяет иски требования истца в сумме 815 200 руб. 67коп. до 01 октября 2014 года. От взыскания остальной суммы иска истец отказывается – на таких условиях судом утверждено мировое соглашение. От взыскания остальной суммы иска истец отказывается. Производство по делу прекращено судом.

³⁷ Обзор практики рассмотрения федеральными арбитражными судами споров, вытекающих из договоров поставки (за апрель 2014 - январь 2015гг.) [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

Актуальной проблемой в регулировании денежных обязательств по договору поставки является возможность взыскания с недобросовестного должника убытков, причиненных инфляцией. Зарубежное законодательство отвергает возможность возмещения убытков, причиненных инфляцией безотносительно к условиям конкретного договора исповедуя так называемый «принцип номинализма», который впервые был провозглашен в английском праве. Однако объективно неравное положение сторон, складывающееся в этом случае, не могло устроить предпринимателей, и поэтому законодательство предусмотрело возможности уменьшения риска продавца и получения им адекватной компенсации в случае нарушения условия об оплате по договору поставки. Основываются эти возможности на том, что нормы, закрепляющие принцип номинализма, применяются судебной практикой как диалогитивные.

Так, по мнению Л.Е. Басовского, защитные же средства можно условно подразделить на две группы: применяемые по соглашению сторон (золотая или валютная оговорка, индексная оговорка, использование искусственной единицы расчета - например, экю) и установленные в законодательстве - так называемые законные проценты. Российское законодательство также не предусматривает обязанности должника возмещать кредитору убытки, вызванные инфляцией³⁸.

Е.П. Кучер полагает, что для того, чтобы квалифицировать те или иные потери как упущенную выгоду, необходимо представить доказательства, подтверждающие причинную связь между истребуемым размером убытков и нарушением договора, а также документальное подтверждение предпринятых стороной мер для получения упущенной выгоды и сделанных с этой целью приготовлений. Естественно, что норма ст. 395 ГК РФ имеет в качестве одной из своих целей возмещение потерпевшей стороне убытков, причиненных инфляцией³⁹.

³⁸ Басовский Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка. М.: Юрист, 2011. С. 146.

³⁹ Кучер Е.П. Договор поставки как институт гражданского права России. М., 2012. С. 99.

Для снижения риска поставщика в договор поставки зачастую включается условие о полной или частичной предоплате. И тут уже встает проблема защиты прав покупателя, который может не получить надлежащего встречного исполнения. ГК РФ предусмотрел специальную норму применительно к договору поставки, позволяющую начислять на сумму предоплаты проценты в соответствии со ст. 395 ГК РФ в случае неисполнения продавцом своей обязанности по передаче товара.

Таким образом, мы приходим к выводу, что потерпевшая сторона, предоставившая предоплату, вправе требовать с должника уплаты двойной ставки рефинансирования за период просрочки исполнения обязательства.

Однако может сложиться ситуация, когда потерпевшей стороной является продавец, если, несмотря на условие договора о предоплате, он отгрузил покупателю товар, не дождавшись уплаты обусловленной суммы. Согласно разъяснению ВАС РФ «в тех случаях, когда в договоре поставки установлена предварительная оплата продукции (товаров) и не предусмотрена возможность изменения этого условия в одностороннем порядке, а поставщик, не дождавшись предоплаты, отгрузил продукцию (товары) и выставил платежное требование - поручение на инкассо, то есть тем самым изменил условие о порядке расчетов, с покупателя, не оплатившего платежное требование-поручение, не могут быть взысканы санкции за просрочку платежа, несмотря на использование полученной продукции⁴⁰.

Поставщик вправе требовать оплаты лишь стоимости такой продукции». По мнению В.Н. Сидоровой, такое решение вопроса неоправданно ухудшает положение продавца, надлежаще исполнившего свои обязанности. Он имеет право лишь на получение стоимости товара, в то время как покупатель в случае нарушения со стороны продавца - в любом случае право на получение процентов по ст.395 ГК РФ. Это подтверждает и сама арбитражная практика, которая при разрешении конкретных дел удовлетворяет требования продавца.

⁴⁰ Обзор практики рассмотрения федеральными арбитражными судами споров, вытекающих из договоров поставки (за апрель 2014 - январь 2015гг..) [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

Например, ООО «Виола» предъявило иск к предприятию «Глория» о взыскании задолженности за поставленные плавленые сыры и пени за просрочку платежа. Решением арбитражного суда Амурской области иск удовлетворен только в части взыскания основного долга. Президиум ВАС РФ отменил это решение в части отказа во взыскании пени. В соответствии с договором от 13.11.2013 г. ООО «Виола» должно было продать плавленые сыры, а покупатель «Глория» оплатить товар в течение четырнадцати банковских дней со дня подписания договора. В силу п. 2.2 договора устанавливалась предварительная оплата товара. Покупатель 14.11.2013 г. вывез товар со склада продавца, однако его стоимость не оплатил, что послужило основанием для предъявления иска о взыскании задолженности и пени за просрочку платежа. Отказ в части взыскания санкций арбитражный суд мотивировал тем, что продавец отпустил товар без предоплаты, изменив тем самым условия договора о порядке расчетов. Поэтому истец вправе требовать оплаты лишь стоимости товара. Однако данный вывод суда нельзя признать обоснованным, поскольку договор установил конкретный срок оплаты (четырнадцать дней), и этот срок ответчиком нарушен. Договор предусматривает взыскание санкций (пени) за просрочку оплаты независимо от того, передан ли товар покупателю, и при решении вопроса о взыскании санкций суд должен был руководствоваться условиями договора⁴¹.

Таким образом, мы видим, что законодатель довольно подробно регламентировал ответственность сторон за нарушение договора поставки.

Кроме того, рассматривая нарушения условий договора покупателем, следует начать с нарушения обязанностей по проверке качества товара. Как уже было написано ранее, покупатель обязан при приёмке поставленного товара проверить его качество. Несоблюдение данной обязанности влечёт для покупателя неблагоприятные последствия, а именно: невозможность доказать наличие вины поставщика в нарушении условий договора поставки.

⁴¹ Победоносцев К.П. Курс гражданского права. М.: Юридический мир, 2002. С. 86.

За неисполнение или ненадлежащее исполнение сторонами договора поставки может быть установлена неустойка. В отношении неустойки за недопоставку или просрочку поставки товаров законодателем определены некоторые особенности:

Установленная законом или договором поставки неустойка за недопоставку или просрочку поставки товаров взыскивается с поставщика до фактического исполнения обязательства в пределах его обязанности восполнить недопоставленное количество товаров в последующих периодах поставки, если иной порядок уплаты неустойки не установлен законом или договором (ст. 521 ГК РФ). Например, по решению Амурского арбитражного суда от 07.05.2014 года с ЗАО «Феникс» в пользу ООО «Промтехэкспресс» взыскана сумма основного долга и неустойка по договору поставки⁴².

Как правовое последствие нарушения одной из сторон своих обязательств, предусмотренных договором поставки, законодателем допускается односторонний отказ от исполнения договора поставки. В соответствии со ст. 523 ГК РФ односторонний отказ от исполнения договора поставки (полностью или частично) или одностороннее его изменение допускаются в случае существенного нарушения договора одной из сторон. При этом п.п. 2 и 3 ст. 523 ГК РФ конкретизируют, когда нарушения обязанностей сторон являются существенными. Нарушение договора поставки поставщиком предполагается существенным в случаях:

- поставки товаров ненадлежащего качества с недостатками, которые не могут быть устранены в приемлемый для покупателя срок;
- неоднократного нарушения сроков поставки товаров⁴³.

Нарушение договора поставки покупателем предполагается существенным в случаях:

- неоднократного нарушения сроков оплаты товаров;
- неоднократной невыборки товаров.

⁴² Решение Арбитражного суда Амурской области от 07.05.2014 по делу № А60-48408/2013 // Архив Арбитражного суда Амурской области, 2013.

⁴³ Гражданское право / под ред. Т.И. Илларионовой. М.: Юрист, 2013. С. 173.

При этом договор поставки считается измененным или расторгнутым с момента получения одной стороной уведомления другой стороны об одностороннем отказе от исполнения договора полностью или частично, если иной срок расторжения или изменения договора не предусмотрен в уведомлении либо не определен соглашением сторон.

Для договора поставки законодателем предусмотрены особые правила исчисления убытков при расторжении договора вследствие нарушения обязательств сторонами:

- если в разумный срок после расторжения договора вследствие нарушения обязательства продавцом покупатель купил у другого лица по более высокой, но разумной цене товар взамен предусмотренного договором, покупатель может предъявить продавцу требование о возмещении убытков в виде разницы между установленной в договоре ценой и ценой по совершенной взамен сделке;

- если в разумный срок после расторжения договора вследствие нарушения обязательства покупателем продавец продал товар другому лицу по более низкой, чем предусмотренная договором, но разумной цене, продавец может предъявить покупателю требование о возмещении убытков в виде разницы между установленной в договоре ценой и ценой по совершенной взамен сделке;

- если после расторжения договора по основаниям, предусмотренным п.п. 1 и 2 ст. 524 ГК РФ, не совершена сделка взамен расторгнутого договора и на данный товар имеется текущая цена, сторона может предъявить требование о возмещении убытков в виде разницы между ценой, установленной в договоре, и текущей ценой на момент расторжения договора.

При этом удовлетворение требований, указанных выше не освобождает сторону, не исполнившую или ненадлежащим образом исполнившую обязательство, от возмещения иных убытков, причиненных другой стороне, на основании ст. 15 ГК РФ (ст. 524 ГК РФ).

При применении указанных положений необходимо учитывать ряд

МОМЕНТОВ:

- во-первых, чтобы могли быть учтены условия договора, совершенного взамен, сам этот договор должен быть заключен в разумный срок после расторжения договора, в отношении которого предъявляется требование о возмещении убытков, и установленная в нем цена должна быть разумной (п.п. 1 и 2 ст. 524 ГК РФ).

- во-вторых, понятие текущей цены приведено в абз. 2 п. 3 ст. 524 ГК РФ. Ею признается цена, обычно взимавшаяся при сравнимых обстоятельствах за аналогичный товар в месте, где должна была быть осуществлена передача товара. В данном случае в основном использованы те же критерии, что и при определении цены в возмездном договоре, когда она не предусмотрена и не может быть определена исходя из условий договора (п. 3 ст. 424 ГК РФ). Новым (уточняющим) моментом является то, что должна приниматься во внимание цена, применявшаяся в месте передачи товара;

- в-третьих, при отсутствии в месте передачи товара текущей цены (например, биржевой) используется текущая цена, применявшаяся в другом месте, которая может служить разумной заменой, но при этом должна учитываться разница в расходах по транспортировке товара.

Таким образом, основными правами и обязанностями сторон договора поставки являются:

- обязанность поставщика по передаче в обусловленный срок или сроки товаров покупателю (или указанному им лицу) в количестве, ассортименте, по цене и качества, предусмотренного договором поставки с соблюдением условия о комплектности товара, а также передача относящихся к товару документов (технический паспорт, сертификат качества, инструкцию по эксплуатации и т.п.), предусмотренных законом, иными правовыми актами или договором; обязанность передать товар и (или) в упаковке (если иное не предусмотрено договором купли-продажи и не вытекает из существа обязательства); доставка товаров (если это предусмотрено договором);

- обязанность покупателя по принятию поставленных товаров и оплате их

стоимости; обязанность известить поставщика о нарушении условий договора поставки о количестве, об ассортименте, о качестве, комплектности, таре и (или) об упаковке товара в срок, предусмотренный законом, иными правовыми актами или договором, а если такой срок не установлен, в разумный срок после того, как нарушение соответствующего условия договора должно было быть обнаружено исходя из характера и назначения товара; страхование товара (если данная обязанность предусмотрена договором); осмотр принятых товаров в срок, определённый законом, иными правовыми актами, договором поставки и обычаями делового оборота; проверить количество и качество принятых товаров;

- право поставщика требовать оплаты поставленных товаров покупателем, право выбора вида транспорта или определения условий доставки товаров (если таковые не определены договором);

- право покупателя требовать от поставщика надлежащего исполнения всех его обязанностей, предусмотренных законом, иными правовыми актами, договором поставки и обычаями делового оборота (в отношении качества, количества, комплектности, ассортимента и иных обязанностей).

Дополнительными правами и обязанностями сторон договора поставки являются: страхование товара; право поставщика требовать в определённый срок предоставление отгрузочной разрядки; обязанность покупателя возвратить многооборотную тару поставщику; права и обязанности, возникающие у стороны в случае нарушения другой стороной своих обязанностей, предусмотренных договором поставки.

При этом ст. 524 ГК РФ предусматриваются дополнительные права для сторон в случае расторжения договора поставки вследствие нарушения сторонами своих обязательств. Предоставление законодателем дополнительных прав сторонам и возложением на них дополнительных обязанностей по сравнению с правами и обязанностями сторон договора купли-продажи обусловлено особой спецификой договора поставки: данный договор широко применяется в предпринимательской деятельности и вследствие нарушения

сторонами своих обязательств размер убытков может быть очень значительным.

В качестве особенности заключения договора поставки следует отметить предусмотренный ГК РФ специальный порядок урегулирования разногласий, возникших между сторонами относительно отдельных условий договора. Сторона, получившая подтверждение о согласии заключить договор, но на иных условиях, должна в течение 30 дней принять меры к согласованию условий договора, по которым возникли разногласия (ст. 507 ГК РФ), если иной срок не установлен законом или не согласован сторонами.

Данное правило на практике не соблюдается, поскольку закон:

а) не предусмотрел последствий, в том числе ответственности, за несоблюдение указанного требования;

б) не урегулировал процедуру преодоления разногласий. Можно, конечно, применив аналогию закона, руководствоваться порядком, установленным при заключении договора в обязательном порядке - ст. 445 ГК РФ. Однако эта норма применительно к поставке (за исключением для государственных нужд) будет нарушать принцип свободы договора (ст. 421 ГК РФ).

3.2 Совершенствование гражданского законодательства в сфере договора поставки

Квалификационное требование о том, что договор поставки заключается обеими сторонами в целях осуществления ими предпринимательской деятельности, было закреплено уже много лет назад и в настоящее время не охватывает новый вид деятельности, направленной на получение дохода.

Проведенное в данной работе исследование показало, что договоры поставки заключаются между сторонами зачастую «на скорую руку» с помощью Интернета, то есть по образцу типового положения договора поставки. И данная поспешность оборачивается для сторон ненадлежащим исполнением обязательств. По этому, для устранения таких проблем необходимо уделять особое внимание существенным условиям договора.

Например, конкретизация характеристик товара. Для того чтобы минимизировать риски, связанные с недостаточно точным согласованием наименования товара, в договоре поставки целесообразно указать дополнительные признаки и характеристики товара. Степень конкретизации характеристик товара (насколько подробно они должны быть определены в договоре) зависит от целей и намерений сторон, а также от специфики товара. Поскольку закон не устанавливает иное, товарами по договору поставки могут быть как вещи, определяемые родовыми признаками, так и индивидуально-определенные вещи.

Конкретизация характеристик товаров - родовых вещей. Вещи, определенные родовыми признаками, отличаются от вещей того же рода по количественным показателям - весу, мере, числу (например, 150 кубометров древесины, 2 тыс. тонн зерна). Если товаром являются родовые вещи, то для конкретизации их характеристик следует указать присущие им признаки, которые позволят определить не только его вид, но и разновидность, то есть целесообразно отразить категории, типы, марки, модели товаров, состав, сортность, физические свойства - плотность, жирность, материал изготовления, качественные характеристики и т.п. (например, бревна пиловочные хвойных пород, сосна, определенный сорт; зерно пшеницы мягкой определенной категории, класса, сорта). Для использования конкретизации в товарах необходимо использовать каталоги (списки, перечни) товаров, составленные поставщиком (изготовителем). Стандарты, технические регламенты определены Федеральным законом от 27.12.2002 № 184-ФЗ «О техническом регулировании» (с изм. от 20.04.2015).

Кроме того, в договорах поставки необходимо конкретное согласование количества товара в соответствующих единицах измерения. Стороны могут установить количество подлежащего поставке товара в определенных единицах измерения. Помимо указания на число единиц товара (штук), его количество может быть установлено: в единицах измерения длины (метр, километр, дюйм); в единицах измерения площади (квадратный метр); в единицах измерения

объема (кубический метр, литр, галлон, баррель) и т.д.

Для того чтобы правильно указать в договоре единицы измерения количества товара, стороны могут воспользоваться Общероссийским классификатором единиц измерения. Стороны должны учитывать, что установленные договором единицы измерения количества должны соответствовать товару (ст. 465 ГК РФ).

Если определенная договором единица измерения количества не соответствует товару. в этом случае договор на основании п. 2 ст. 465 ГК РФ может быть признан незаключенным, поскольку он не позволяет определить количество подлежащего поставке товара. Поставщик не сможет потребовать от покупателя исполнения договорных обязательств, в том числе уплаты неустойки за просрочку оплаты товара.

Стороны также могут определить количество товара, подлежащего поставке, в денежном выражении (ст. 465 ГК РФ). В этом случае в договоре необходимо указать: общую стоимость товара; цену единицы товара. При наличии данных сведений количество подлежащего поставке товара определяется делением его общей стоимости на цену единицы товара.

Не менее важным в договоре поставки является согласование количества товара в ассортименте. Если из договора следует, что товар поставляется в ассортименте, то необходимо указать, какое количество товара каждого вида, модели или цвета подлежит поставке.

Пример формулировки условия договора должен быть примерно таким: «По договору поставки покупателю передается яйцо куриное столовое в ассортименте: высшей категории - 3000 шт., первой категории - 2000 шт., второй категории - 1000 шт.», или «Поставщик обязуется передать покупателю бензин АИ-80 в количестве 5 тонн, бензин АИ-92 в количестве 25 тонн, бензин АИ-95 в количестве 30 тонн».

Если же в договоре не согласовано количество товара, поставляемого в ассортименте, то в этом случае договор будет считаться незаключенным и у сторон возникнут соответствующие риски, если общее количество

поставляемого товара также не согласовано.

Если же общее количество поставляемого товара согласовано, но не согласовано количество по каждому ассортиментному признаку, то считается несогласованным будет условие об ассортименте, и у покупателя возникнут те же риски, что и при несогласовании отличительных ассортиментных признаков товара.

К тому же следует тщательнее сторонам согласовывать порядок определения ассортимента товара. Если на момент заключения договора стороны не могут согласовать ассортимент товара, они вправе установить в договоре порядок его определения, то есть указать, каким образом и в каких документах они будут определять ассортимент поставляемого товара на дату его отгрузки.

Например, можно указать, что ассортимент каждой партии товара согласовывается сторонами путем подписания заявок (заказов, спецификаций и т.п.), являющихся неотъемлемой частью договора поставки, либо в дополнительных соглашениях, товарных накладных.

Стороны также могут указать в договоре, что ассортимент согласовывается в счетах-фактурах. Например, формулировка условия должна быть такой: «Поставщик обязуется поставлять товар - пиво светлое в ассортименте, определяемом на основании заказа покупателя. Заказ направляется покупателем ежемесячно в письменной форме любым способом, позволяющим подтвердить получение его поставщиком. Ассортимент и количество поставляемой партии товара, сформированной на основании заказа покупателя, указывается в товарных накладных, подписываемых обеими сторонами». И обязательно, в процессе исполнения договора стороны должны подписать предусмотренные им документы, содержащие сведения об ассортименте товара.

В противном случае соответствующее условие договора будет считаться несогласованным, что влечет обязанность покупателя принять товар в ассортименте, определенном поставщиком (п. 2 ст. 467 ГК РФ).

Таким образом, надлежащее исполнение обязательств по договору поставки напрямую зависит от правильно составленного договора! Принимая во внимание роль, значимость и объемы товаров, движение которых на рынке опосредуется договором поставки, можно констатировать его стратегическую важность. Вместе с тем, требование о понуждении к заключению договора может быть заявлено и рассмотрено лишь в судебном порядке.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В заключении необходимо отметить, что договор поставки является консенсуальным, возмездным, двусторонним (синаллагматическим) договором, в соответствии с которым одна сторона – поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, принимает на себя обязательство по передаче в обусловленный срок или сроки производимых или закупаемых им товаров покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием, а покупатель обязуется принять данные товары и оплатить их. Существенными условиями договора поставки товаров являются условие о предмете (наименование и количество товара) и условие о цене.

Квалифицирующими признаками данного вида договора являются:

- особый субъектный состав договора поставки, характеризующийся тем, что по общему правилу в качестве поставщика может выступать только индивидуальный предприниматель или коммерческая организация, или некоммерческая организация (с соблюдением положений законодательства о правоспособности);
- целевое назначение поставляемого товара: в силу этого договора покупателю передаются товары для их использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.

В данной выпускной квалификационной работе выполнены все поставленные задачи.

Так, в первой главе проанализирована история развития института договора поставки по гражданскому праву РФ; раскрыты особенности правового регулирования договора поставки в современный период.

Во второй главе проанализированы понятие и признаки договора поставки; исследованы особенности заключения договора поставки, а также его

существенные условия.

В третьей главе исследованы проблемы исполнения обязательств по договору поставки, рекомендованы пути решения указанных проблем. Так, актуальной проблемой в регулировании денежных обязательств по договору поставки является возможность взыскания с недобросовестного должника убытков, причиненных инфляцией. Зарубежное законодательство отвергает возможность возмещения убытков, причиненных инфляцией безотносительно к условиям конкретного договора исповедуя так называемый «принцип номинализма», который впервые был провозглашен в английском праве. В целях решения данной проблемы по российскому законодательству, необходимо квалифицировать те или иные потери как упущенную выгоду, а также представить доказательства, подтверждающие причинную связь между истребуемым размером убытков и нарушением договора, а также документальное подтверждение предпринятых стороной мер для получения упущенной выгоды и сделанных с этой целью приготовлений.

Другой проблемой является то, что договоры поставки заключаются между сторонами зачастую «на скорую руку» с помощью Интернета, то есть по образцу типового положения договора поставки. И данная поспешность оборачивается для сторон ненадлежащим исполнением обязательств. По этому, для устранения таких проблем необходимо уделять особое внимание существенным условиям договора. Например, конкретизация характеристик товара. Для того чтобы минимизировать риски, связанные с недостаточно точным согласованием наименования товара, в договоре поставки целесообразно указать дополнительные признаки и характеристики товара. Степень конкретизации характеристик товара (насколько подробно они должны быть определены в договоре) зависит от целей и намерений сторон, а также от специфики товара. Поскольку закон не устанавливает иное, товарами по договору поставки могут быть как вещи, определяемые родовыми признаками, так и индивидуально-определенные вещи. Не менее важным в договоре поставки является согласование количества товара в ассортименте. К тому же

следует тщательнее сторонам согласовывать порядок определения ассортимента товара.

Таким образом, в ходе проведенного исследования необходимо сделать вывод, что договор поставки играет важную роль для развития системы производства товаров, обеспечения в максимальном объеме нужд населения страны и государства, смены экономических отношений по удовлетворению таких нужд с отношений импорта на отношения по производству товаров внутри страны необходимо развитие отношений по созданию налаженной системы сбыта производимой продукции. При этом предназначение договора поставки выражается, в первую очередь, в налаживании фундаментальных отношений между отраслями хозяйства, а также отношений производственной кооперации, когда предприятия устойчиво сцеплены между собой процессами переработки сырья и материалов, обеспечения комплектующими узлами и деталями.

Все предложенные меры по решению проблем в третьей главе работы, направлены на совершенствование договора поставки. Если юридически правильно составлять договор поставки, то существенно уменьшится количество споров в судах о надлежащем исполнении условий договора поставки.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

1 Правовые акты

1 Конституция Российской Федерации от 12.12.1993(ред. от 21.07.2014) // Собрание законодательства РФ. – 2014. – № 31. – Ст. 4398.

2 Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 23.05.2016) // Собрание законодательства РФ. – 1996. - № 5. - Ст. 410.

3 Федеральный закон от 27.12.2002 года № 184-ФЗ «О техническом регулировании» (с изм. от 20.04.2015 № 20-ФЗ) [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

4 Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (с изм. от 06.04.2015 № 20-ФЗ) [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

II Специальная литература

5 Андреева, Л.В. Односторонний отказ от исполнения договора поставки / Л.В. Андреева // Закон. – 2014. – № 2. – С.10-15.

6 Басовский, Л.Е. Прогнозирование и планирование в условиях рынка / Л.Е. Басовский. - М.: Юрист, 2011. - 259 с.

7 Брагинский, М.И. Договорное право / М.И. Брагинский. – М.: Знание, 2007. - 848 с.

8 Витрянский, В.В. Договорное право / В.В. Витрянский. - М.: Знание, 2007. - 800 с.

9 Гражданское право: учебник / под ред. А.П. Сергеева. - М.: Юридический мир, 2003. - 632 с.

10 Гражданское право: учебник / под ред. Ю.К. Толстого. - М.: Юридический мир, 2003. - 736 с.

11 Гражданское право: учебник / под ред. Т.И. Илларионовой. - М.: Юрист, 2013. – 453 с.

12 Ершов, Ю.Л. Существенные условия в силу закона и договора / Ю.Л. Ершов. – М.: Юрист, 2012. – 324 с.

13 Коммерческое право России: учебник / под ред. Б.И. Пугинского. – М.: Юрист, 2013. – 503 с.

14 Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации / под ред. О.Н. Садикова. – М., 2014. – С. 123.

15 Кучер, Е.П. Договор поставки как институт гражданского права: автореф. дис. ... док. юрид. наук / Е.П. Кучер. - М., 2011. – 22 с.

16 Кучер, Е.П. Договор поставки как институт гражданского права России: монография / Е.П.Кучер. – М., 2012. – 102 с.

17 Лихачев, Г.Д. Гражданское право: курс лекций / Г.Д. Лихачев. – М.: Юрист, 2011. – 139 с.

18 Лукьяненко, В.Е. Теоретические проблемы совершенствования правового регулирования договоров: автореф. дис. ... док. юрид. наук / В.Е. Лукьяненко. - М., 2010. – С. 24-25.

19 Морозов, А.П. Значение условий договора поставки при рассмотрении спора в арбитражном суде // Арбитражная практика. – 2014. – № 4. – С. 66-73.

20 Мейер, Д.И. Русское гражданское право / Д.И. Мейер. - М.: Юридический мир, 2002. - 831 с.

21 Морозова, Ж.А. Договор купли-продажи и поставки / Ж.А. Морозова. – М.: Юрист, 2011. – 163 с.

22 Победоносцев, К.П. Курс гражданского права / К.П. Победоносцев. - М.: Юридический мир, 2002. - 608 с.

23 Сафонов, М.Н. Договор поставки / М.Н.Сафонов // Российское право. – 2014. - № 10. – С.5-7.

24 Санникова, Л.В. Услуги в гражданском праве / Л.В.Санникова. - М.: Юрист, 2012. – 204 с.

25 Сидорова, В.Н. Общие и проблемные аспекты правового регулирования договора поставки / В.Н. Сидорова. – М., 2015. – С. 25.

26 Скворцов, А.В. Функции ответственности по договору поставки:

автореф. дис. ... канд. юрид. наук / А.В. Скворцов. - М., 2011. – 22 с.

27 Сметанников, А. В. Принятие товара на ответственное хранение при некачественной поставке / А.В. Сметанников // Хозяйство и право. – 2012. – № 9. – С. 9-13.

28 Суровцев, Д.В. Ответственность сторон при расторжении (изменении) договора поставки / Д.В. Суровцев // Право. – 2013. – № 1. – С. 19-21.

29 Тартинская, И.В. О сроке и цене в договоре поставки / И.В. Тартинская // Закон. – 2014. – № 2. – С. 11-12.

30 Фролова, Н.К. Некоторые правовые проблемы совершенствования договора поставки / Н.К. Фролова // Бизнес. – 2013. – № 1. – С. 25-26.

31 Фролова, Н.К. Договор поставки товаров нуждается в совершенствовании / Н.К. Фролова // Внешнеторговое право. – 2012. – № 1. – С. 42-45.

32 Чикин, В.И. Договор поставки: минимизация рисков продавца / В.И. Чикин. – М.: Юрист, 2013. – 98 с.

33 Шевченко, Л.И. Регулирование отношений поставки / Л.И. Шевченко. – СПб.: Знание, 2012. - 286 с.

34 Шевченко, Л.И. Проблемы формирования договорных отношений поставки в условиях становления в Российской Федерации рыночной экономики / Л.И. Шевченко. – М.: Юрист, 2011. – 183 с.

35 Шершеневич, Г.Ф. Курс торгового права. / Г.Ф. Шершеневич. - М.: Юрист, 2002. – 391 с.

III Судебная практика

36 Обзор практики рассмотрения федеральными арбитражными судами споров, вытекающих из договоров поставки (за апрель 2014 - январь 2015г.г.) [Электронный ресурс]. Доступ из справочно-правовой системы «КонсультантПлюс».

37 Решение Арбитражного суда Амурской области от 07.05.2014 по делу № А60-48408/2013 // Архив Арбитражного суда Амурской области, 2013.

38 Решение Арбитражного суда Амурской области от 23.05.2013 по делу

№ А48-42313/2013 // Архив Арбитражного суда Амурской области, 2013.

39 Решение Арбитражного суда Амурской области от 07.10.2014 по делу

№ А46-18066/2014 // Архив Арбитражного суда Амурской области, 2014.

40 Решение Арбитражного суда Амурской области от 21.03.2014 по делу

№ А52-15302/2014 // Архив Арбитражного суда Амурской области, 2014.

41 Решение Арбитражного суда Амурской области от 05.05.2015 по делу

№ А57-41276/2015 // Архив Арбитражного суда Амурской области, 2015.

ПРИЛОЖЕНИЕ А

Таблица А. 1 - Условия договора поставки

Условия договора поставки	Поставщик	Покупатель
<p>1. Сведения о товаре (ассортимент, количество)</p>	<p>Обязанности. Поставщик обязан передать товар покупателю в определенном соотношении по видам, моделям, размерам, цвету и иным признакам(в ассортименте), а также в количестве, согласованном сторонами договора поставки.</p> <p>Права. Когда покупатель не принимает товар или отказывается его принять, продавец вправе потребовать от покупателя принять товар или отказаться от исполнения договора (п. 3 ст. 484 ГК РФ).</p>	<p>Обязанности. Покупатель обязан принять товар в согласованном с поставщиком ассортименте и количестве, совершить необходимые действия для обеспечения принятия товара (ст. 484, п. 1 ст. 513 ГК РФ).</p> <p>Права. Права покупателя, касающиеся условий договора поставки об ассортименте и количестве товара, заключаются в защите его интересов в случае недопоставки товара</p> <p>Покупатель вправе требовать от поставщика восполнения количества недопоставленного товара при несоответствии товара по количеству и ассортименту и поставке некомплектного товара.</p>
<p>2. Качество товара</p>	<p>Обязанности. Качество товара определяется сторонами в договоре поставки. Если законом или в установленном им порядке предусмотрены обязательные требования к качеству продаваемого товара, то поставщик должен передать покупателю товар, соответствующий этим требованиям (п. 4 ст. 469 ГК РФ). Если на проданный товар не установлен гарантийный срок или срок годности, требования, связанные с обнаружением недостатков товара, могут быть предъявлены покупателем в течение двух лет со дня его передачи.</p> <p>Права. Поставщик вправе представить покупателю доказательства, что недостатки товара возникли после его передачи вследствие нарушения покупателем правил пользования товаром или его хранения, либо действий третьих лиц, либо непреодолимой силы (п. 2 ст. 476 ГК РФ).</p>	<p>Обязанности. Покупатель обязан проверить качество принятого товара в течение установленного договором поставки срока. выявленных несоответствиях и недостатках товаров он должен письменно уведомить поставщика (п. 3 ст. 513 ГК РФ).</p> <p>Права. Если недостатки товара не будут обнаружены покупателем в течение срока, установленного для осмотра товара после его приемки, за покупателем сохраняется право, в случае выявления недостатков товара, предъявления требований по их устранению, в течение гарантийного срока, срока годности товара или в течение двух лет со дня его передачи (п. 5 ст. 477 ГК РФ).</p>

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ А

Продолжение таблицы А.1

Условия договора поставки	Поставщик	Покупатель
3. Принадлежности и документы, относящиеся к товару	<p>Обязанности. Поставщик обязан одновременно с передачей товара передать покупателю принадлежности и относящиеся к нему документы - технический паспорт, сертификат качества, инструкции по эксплуатации и т.п. Поставщику следует внимательно отнестись к указанному условию в договоре поставки, так как покупатель вправе отказаться от товара, если поставщиком не будут переданы покупателю принадлежности и документы. Поставщик в договоре поставки должен точно указать, какие документы поставщик может передать покупателю (ст. 464 ГК РФ).</p>	<p>Права. Если поставщик не передает или отказывается передать покупателю относящиеся к товару принадлежности или документы, покупатель вправе назначить ему разумный срок для их передачи. В случае если принадлежности и документы не будут переданы покупателю, покупатель вправе отказаться от товара (ст. 464 ГК РФ).</p>
4.Комплектность товара	<p>Обязанности. Поставщик обязан передать покупателю товар, соответствующий условиям договора поставки о комплектности (ст. 478ГК РФ). При этом обязанности поставщика по поставке комплектного товара будут выполнены с момента передачи покупателю всех товаров, входящих в комплект.</p>	<p>Права. В случае передачи некомплектного товара покупатель вправе потребовать от поставщика либо соразмерного уменьшения покупной цены, либо доукомплектования товара в разумный срок, за исключением случая, когда поставщик без промедления доукомплектует товары или заменит их комплектными товарами (п. 1 ст. 480, п. 1 ст. 519 ГК РФ).</p>
5.Тара, упаковка, маркировка товара	<p>Обязанности. Поставщик обязан передать покупателю товар в таре и (или) упаковке, за исключением товара, который по своему характеру не требует затаривания и (или) упаковки.</p> <p>Права. Поставщик вправе потребовать от покупателя вернуть многооборотную тару и средства пакетирования. Стороны могут предусмотреть в договоре иные условия распоряжения тарой после поставки товара (ст. 517 ГК РФ).</p>	<p>Обязанности. Покупатель обязан вернуть многооборотную тару и средства пакетирования. Прочая тара и упаковка подлежат возврату поставщику в случаях, предусмотренных договором (ст. 517 ГК РФ).</p> <p>Права. Покупатель вправе потребовать от поставщика затарить и (или) упаковать товар, а в случае поставки товара в ненадлежащей таре и (или) упаковке, заменить ненадлежащую тару и упаковку, а также предъявить требования, вытекающие из передачи товара ненадлежащего качества.</p>

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ А

Продолжение таблицы А.1

Условия договора поставки	Поставщик	Покупатель
<p>6. Момент исполнения обязанности поставщика по передаче товара. Указанное условие договора поставки связано с моментом перехода риска случайной гибели или случайного повреждения товара. Риск случайной гибели или случайного повреждения товара переходит к покупателю с момента исполнения поставщиком обязанности по передаче товара покупателю</p>	<p>Обязанности. Согласно ст. 458 ГК РФ поставщик исполняет обязанность передать товар покупателю путем:</p> <ul style="list-style-type: none"> - вручения товара покупателю или указанному им лицу; - предоставления товара в распоряжение покупателя, если товар должен быть передан покупателю или указанному им лицу в месте нахождения товара; - передачи товара перевозчику для доставки покупателю. Поставщик обязан исполнить все условия договора поставки для передачи товара. При этом товар должен быть передан покупателю в согласованном ассортименте, комплекте и количестве, а также надлежащего качества, со всеми принадлежностями и необходимыми документами. <p>Права. Поставщик вправе потребовать от покупателя принять товар или отказаться от исполнения договора, если покупатель в нарушение договора поставки отказывается принять товар (п. 3 ст. 484 ГК РФ).</p>	<p>Обязанности. Покупатель обязан принять переданный ему товар. При приемке товара покупатель обязан совершить действия, которые необходимы для обеспечения передачи и получения соответствующего товара. Принятые покупателем товары должны быть осмотрены. Срок, в течение которого покупатель обязан осмотреть товар, устанавливается в договоре или определяется обычаями делового оборота.</p> <p>Права. Покупатель вправе не принять товар и потребовать замены товара или отказаться от исполнения договора поставки в следующих случаях:</p> <ul style="list-style-type: none"> - если относящиеся к товару принадлежности и документы не переданы покупателю (ст. 464 ГК РФ); - если поставщик передал покупателю товар в меньшем количестве, чем предусмотрено договором поставки (ст. 468 ГК РФ); - существенного нарушения требований к качеству товара (п. 2 ст. 475 ГК РФ); - невыполнения требования покупателя о доукомплектовании поставленного ранее некомплектного товара (п. 2 ст. 480 ГК РФ); - если подлежащий затариванию и (или) упаковке товар передается покупателю без тары и (или) упаковки либо в ненадлежащей таре и (или) упаковке (п. 2 ст. 482 ГК РФ).

Продолжение ПРИЛОЖЕНИЯ А

Продолжение таблицы А.1

Условия договора поставки	Поставщик	Покупатель
<p>7.Срок поставки товара. Является существенным условием договора и определяется сторонами в договоре поставки</p>	<p>Обязанности. Поставщик обязуется передать товары покупателю в обусловленный договором поставки срок или сроки (ст. 506 ГК РФ). В случае когда сторонами предусмотрена поставка товаров в течение срока действия договора отдельными партиями и сроки этой поставки (периоды поставки) в нем не определены, товары должны поставляться равномерными партиями ежемесячно, если иное не следует из закона, иных правовых актов, существа обязательства или обычаев делового оборота (п. 1 ст. 508 ГК РФ).</p>	<p>Обязанности. Покупатель обязан осуществить выборку товаров в месте нахождения поставщика в срок, предусмотренный договором. Если данный срок договором не предусмотрен, то выборка товаров покупателем (получателем) должна производиться в разумный срок после получения уведомления поставщика о готовности товаров (п. 2 ст. 510 ГК РФ). Согласно ст. 314 ГК РФ разумный срок исполнения обязательств устанавливается в пределах семи дней.</p>
<p>8.Порядок поставки товара</p>	<p>Обязанности. Поставщик обязан отгрузить (передать) товары покупателю, являющемуся стороной договора поставки, или лицу, указанному в договоре в качестве получателя. Поставки товара также могут осуществляться по отгрузочной разрядке покупателя указанным в ней получателям</p> <p>. Права. Отгрузочная разрядка является указанием покупателя к отгрузке заказанного покупателем товара. Она необходима, чтобы поставщик смог выполнить свои обязательства по поставке товара. Он вправе отказаться от исполнения договора поставки, либо потребовать от покупателя оплаты товаров, а также возмещения убытков (п. 3 ст. 509 ГК РФ).</p>	<p>Обязанности. Покупатель должен направить поставщику разгрузочную разрядку в срок, установленный договором. Если он договором не предусмотрен, то разрядка должна быть направлена поставщику не позднее чем за тридцать дней до наступления периода поставки (п. 2 ст. 509 ГК РФ).</p>