

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ	3
ГЛАВА 1 ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ДОГОВОРА ПОСТАВКИ И ЕГО ВИДЫ	6
1.1 Понятие и сущность договора поставки.....	6
1.2 Отграничение договора поставки от иных договоров, используемых при реализации товаров	11
1.3 Виды договора поставки	16
ГЛАВА 2 ОСОБЕННОСТИ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ	21
2.1 Особенности заключения и прекращения договора поставки	21
2.2 Ответственность за нарушение обязательств по договору поставки	36
2.3 Проблемные вопросы при регулировании договора поставки и пути их решения	42
ЗАКЛЮЧЕНИЕ	50
БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК	53
ПРИЛОЖЕНИЯ	60

ВВЕДЕНИЕ

Экономические реформы затронули практически все сферы жизни современного общества, что вызвало появление новых для отечественного правового порядка типов договоров и более интенсивное применение в гражданском обороте давно существующих договорных конструкций, к числу которых необходимо отнести и поставку товаров. Рыночная экономика потребовала переоценки отношения к гражданско-правовому договору, опосредующему поставку товаров, увеличение роли публично-правовых образований в экономической сфере обусловили неизбежный пересмотр многих подходов к данному виду договора.

Современная юриспруденция уделяет все большее внимания вопросам договорных отношений и это не удивительно, ведь практически каждый договор находит широкое применение во всех сферах экономической деятельности.

В нашей неустойчивой, развивающейся экономике основополагающее значение приобретает хозяйственный договор, в частности договор поставки, поскольку именно данный договор - один из наиболее широко применяемых в сфере предпринимательской деятельности.

Договор поставки по своей правовой природе является разновидностью договора купли-продажи, из которого следует, что на него распространяются общие правила договора купли-продажи товаров.

В настоящее время на практике вопросы отграничения договора поставки от иных видов договоров вызывают значительные трудности, обусловленные коллизией правовых норм. В связи с этим только анализ признаков позволит определить конкретный вид договора как договора поставки.

На первый взгляд, отличительными признаками такого договора

являются правовой статус поставщика и цель приобретения товара, из которого вытекает его главная особенность - назначение товара или вещи. В современном экономическом обороте поставщиком может быть любая коммерческая организация, деятельность которой связана с производством и выпуском товаров для рынка. Часто полагают, что предметом договора поставки могут быть только новые вещи, не бывшие в употреблении. Однако это утверждение является спорным, поскольку предметом договора поставки обычно являются вещи, характеризующиеся родовыми признаками, тогда как по договору купли-продажи отчуждаются вещи, определяемые не только родовыми признаками, но и индивидуально-определенные.

Указанные обстоятельства и определяют актуальность темы исследования.

Объектом исследования являются общественные отношения, возникающие в осуществлении договора поставки.

Предметом исследования выступают нормы гражданского законодательства, регулирующие договор поставки.

Целью работы является анализ особенностей договора поставки.

Для достижения указанной цели были поставлены следующие задачи:

- раскрыть понятие и сущность договора поставки;
- рассмотреть отграничение договора поставки от иных договоров, используемых при реализации товаров;
- разобрать виды договора поставки;
- охарактеризовать особенности заключения и прекращения договора поставки;
- проанализировать ответственность за нарушение обязательств по договору поставки;
- выявить проблемные вопросы при регулировании договора поставки и пути их решения.

При выполнении работы были использованы общенаучные методы исследования: юридический, аналитический для обоснования теоретических направлений работы, комплексный для анализа используемого материала, сравнительно-аналитический.

Нормативно-правовая база исследования включает в себя Гражданский кодекс РФ и другие законодательные акты, регулирующие предмет исследования.

Теоретическую основу нашей работы составили труды следующих авторов: Абрамовой Е.Н, Аверченко Н.Н, Байгушевой Ю.В., Андреева И.А., Аюшеевой И.З., Васильевой А.С., Волковой М.А., Гатина А.М., Ивакина В.Н., Алексеева С.С., Мозолина В.П., Масляева А.И., Грудцыной Л.Ю., Спектора А.А., Суханова Е.А. и других специалистов в области гражданского права.

Работа состоит из введения, двух глав, заключения, библиографического списка и приложений

ГЛАВА 1 ПРАВОВАЯ ХАРАКТЕРИСТИКА ДОГОВОРА ПОСТАВКИ И ЕГО ВИДЫ

1.1 Понятие и сущность договора поставки

Договор поставки является одной из разновидностей договора купли - продажи и выделился в законодательстве в отдельный правовой институт недавно по сравнению с иными видами договоров (с середины 18 века он был выделен в российском праве в отдельный вид договора и на то время практически не имел аналогов). Иногда его называют предпринимательской или торговой куплей-продажей¹.

Договором поставки признается такой договор купли - продажи, по которому продавец (поставщик), 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 (ст. 506 ГК РФ²).

Одно из самых главных отличий данного договора, от купли продажи в том, что между заключением договора и его исполнением есть промежуток времени, в который поставщик (продавец) может изготавливать, закупать необходимые товары, а в договоре купли-продажи, такой срок в основном не предусмотрен. В отличие от розничной купли продажи, в данном договоре на стороне покупателя выступают только юридические лица, индивидуальные предприниматели. Контрагентом покупателя в отличие от розничной купли продажи может выступать

¹ Андрущенко И. В. Гражданско-правовая ответственность за неисполнение договора поставки в контексте общетеоретического исследования // Новое слово в науке и практике: гипотезы и апробация результатов исследований. – 2014. – № 11. – С. 170.

² Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): федеральный закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015) // СЗ РФ. – 1996. – № 5. – Ст. 410.

производитель, изготовитель. Таким образом, сторонами в договоре поставки являются продавец (поставщик) и покупатель¹.

Оба этих субъекта должны осуществлять предпринимательскую деятельность (первая особенность)

Второй особенностью является цель приобретения товара, она должна быть именно связана с предпринимательской деятельностью, не связанной с какой-либо иной (например: закупка шкафа для одежды в офис компании), с личными, бытовыми, домашним целями, иначе договор может стать договором розничной купли продажи.

Третьей особенностью данного договора в том, что эти товары сам поставщик производит, либо закупает. Анализ договора позволяет сделать вывод в том, что сторона, которая реализует по данному договору товары занимается не какой-либо абстрактной коммерческой деятельностью, а является профессиональным производителем либо закупщиком, с целью их реализации².

Квалифицирующими признаками договора поставки выступают особенности субъектного состава данного договора, что проявляется в том, что поставщиком товара может выступать не любое лицо, а только лицо, которое осуществляет предпринимательскую деятельность, которая является для него основной. Производство и закупка товаров осуществляется поставщиком, что обуславливает и наличие определенных требований, предъявляемых к правовому статусу самого поставщика.

Так, по общему правилу поставщиком товаров является не любое лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность, а выпускающее определенную продукцию либо специализирующееся на закупке определенных товаров и её последующей продаже. Третья особенность договора поставки заключается в том, что товары

¹ См.: Приложение 1.

² Панова А. С., Шайдуллина Ч. И. Особенности договора поставки // Вопросы современной юриспруденции. – 2016. – № 58. – С. 80.

приобретаются покупателем не для личных целей, а для их использования в предпринимательской деятельности или в иных целях. В-четвертых, момент заключения договора поставки и его реальное исполнение не совпадают в отличие от договора купли-продажи, который, по общему правилу, предусматривает передачу товара покупателю в момент заключения договора.

При этом, условия договора поставки о предмете (товаре) считаются согласованными, если сторонами определены наименование и количество поставляемого товара. В случае не согласования условий о наименовании и количестве товара предмет договора считается неопределенным, а договор незаключенным. Следовательно, такой договор не порождает для сторон договора поставки никаких юридических прав и обязанностей¹.

Предметом поставки может быть товар, приобретаемый для предпринимательских целей, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием. Это могут быть только движимые вещи определенные родовыми признаками.

Нередко в тексте договора подлежащий поставке товар не описывается. В таких случаях, как правило, имеются приложения к договору, а также спецификации, которые являются его неотъемлемой частью и содержат всю необходимую информацию относительно предмета договора. В спецификациях и приложениях нужно делать ссылку на договор поставки (его идентификационный номер, дату заключения, место заключения и прочее).

Гражданское законодательство указывает на необходимость применения императивных норм при заключении договора поставки.

Форма договора - письменная, оформляется, как правило,

¹ Фадеева О. И. Договор поставки: понятие, признаки, особенности заключения и прекращения // В сборнике: Инновационные процессы и технологии в современном мире Материалы II Международной научно-практической конференции. – М.: Наука, 2014. – С. 244.

подписанием и составлением сторонами одного документа. Нормы ГК РФ не содержат указания на форму договора, однако это не значит, что для договора поставки предусмотрена произвольная форма заключения.

В свою очередь, несоблюдение сторонами простой письменной формы договора поставки, согласно ст. 162 ГК РФ¹, не влечет его недействительности, поскольку последствием несоблюдения формы может быть лишь отсутствие у сторон по договору права в случае спора ссылаться в подтверждение сделки и ее условий на свидетельские показания.

В такой ситуации стороны могут использовать любые доказательства, включая право обращения в судебные органы.

Самым распространенным способом заключения любых видов договоров является составление и подписание сторонами одного документа².

Можно указать что договор является консенсуальным³. В данном договоре достаточно урегулировать все обязательные существенные условия, которые закреплены в нормативно-правовых актах. Без урегулирования данных условий договор будет не заключен. Существенные условия в данном договоре являются предмет (наименование товара), цена, срок исполнения обязательств и количество передаваемого товара. Поставка же осуществляется в установленный сторонами промежуток времени. Поставка может являться разовой, после чего отношения сторон прекращаются, квартальной, долгосрочной.

Договор является возмездный. Продавец (поставщик) должен получить от покупателя за предоставленные им товары определенную плату, согласованную сторонами, либо другое встречное предоставление.

¹ Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): федеральный закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 31.01.2016) // СЗ РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.

² Иванов Н. В. Заключение договора поставки: правовые аспекты // Вестник Чувашского университета. – 2014. – № 3. – С. 272.

³ См.: Приложение 2.

По характеру прав и обязанностей, договор является взаимным, то есть у каждой стороны есть определенные права и обязанности. Например, основной обязанностью поставщика (продавца) является передать товар, а у покупателя право требовать этот товар. Покупатель обязан оплатить товар, а у продавца (поставщика) появляется право требовать оплаты.

Договор поставки может быть простым по своей структуре, когда между сторонами нет посредников (производитель-покупатель), но если между сторонами появляется какой-либо посредник, то договор принимает ложную структуру (производитель-продавец-покупатель).

Предметом рассматриваемого договора выступают любые товары, которые не изъяты из гражданского оборота, предназначенные для передачи и продажи. Всегда являются движимыми вещами, которые можно определить родовыми признакам как вес, длина, объем, метраж. Как уже указывалось выше, не связанные с личным, домашним и иным использованием, а конкретно для предпринимательской деятельности¹.

Нужно отметить, что к договору поставки применяются нормы о договоре купли-продажи, если они не противоречат нормам о договоре, нормы общей части гражданского законодательства, такие как сделки, обязательства, сроки, общие положения о договорах и иные.

Для данного договора, в отличие от других договоров законодатель установил порядок согласования возникших между сторонами разногласий.

Если при заключении данного договора, возникли разногласия, то стороны должны урегулировать данный спор в сроки, установленные соглашением, если такой срок отсутствует, то он согласно ГК РФ, равен 30 дням.

Основным смыслом выделения данного договора законодателем в отдельный вид договора авторы полагают в том, чтобы закрепить детальное правовое регулирование отношений между профессиональными

¹ Панова А. С., Шайдуллина Ч. И. Указ. соч. – С. 81.

участниками, ведь данные отношения рассчитаны на длительное сотрудничество.

1.2 Отграничение договора поставки от иных договоров, используемых при реализации товаров

Отличительной чертой договора поставки от договора купли продажи считалось, то, что поставка предполагала определенный промежуток времени между заключением и исполнением договора, притом, что договор купли - продажи не предполагал данного аспекта, но и не исключал его. Данный фактор имел решающее значение, поскольку продавцом по договору купли-продажи мог выступать только собственник вещи, а, следовательно, данным договором не охватывалось правоотношение, предусматривающее, что лицо, обязующееся доставить имущество покупателю, приобретет это имущество в будущем к сроку исполнения обязательства.

Целевая направленность договора поставки - использование приобретаемых у поставщиков товаров в предпринимательской деятельности и иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.

Из этого следует, что в качестве покупателя должны выступать, как правило, также субъекты предпринимательской деятельности.

Стоит отметить, что с учетом доминирования договорного способа регулирования взаимоотношений между покупателем и продавцом по вопросу поставки сформировался необходимый институт правового устранения многочисленных законных неустоек, возникающих в рамках неисполнения или не надлежащего исполнения обязательств по поставке товаров (работ, услуг)¹.

Всего лишь видом купли-продажи является поставка по

¹ Андрющенко И. В. Указ. соч. – С. 171.

действующему законодательству. По нашему мнению, эти обстоятельства убедительно показывают необходимость существенной переработки норм ГК РФ о договоре поставки, с тем чтобы наряду с вопросами реализации товаров содержались нормы, регламентирующие общие вопросы производственного, технологического и организационного характера. Установление возможности воздействия покупателей на хозяйственную деятельность поставщиков призвано обеспечить последовательное улучшение конструктивных характеристик, качественных показателей товара на основе внедрения новых технологий и материалов в целях достижения международных стандартов и конкурентоспособности отечественной продукции на внешнем рынке.

Однако это мнение не разделяют многие ученые и практики, поскольку придерживаются позиции, что оптовый оборот товаров, отношения между профессиональными продавцами и покупателями традиционно рассматриваются как поставка товаров. Договором поставки признается такой договор купли-продажи, по которому продавец (поставщик), 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 (ст. 506 ГК).

У правоотношений, вытекающих из договора купли-продажи, имеется два рода объектов: объектом первого рода служат действия обязанного лица, а роль объекта второго рода играет вещь, которая в результате такого действия должна быть передана. Следовательно, предмет договора купли-продажи охватывает непосредственно товар (его наименование и количество) и соответствующие действия сторон, вытекающие из договора.

Если обратиться к ст. 424 ГК, в которой особо выделена цена как самостоятельное условие договора, а также принять во внимание

требование о качестве и количестве вещей или имущества, а также ассортименте и комплектности, которые установлены в других разделах ГК применительно к иным договорам, в частности к поставке, то с необходимостью можно сделать только один вывод: без этих условий договор становится «ни о чем». Иными словами, предмет договора - «чего и сколько» нужно передать.

В договорах по передаче имущества предметом является то, по поводу чего заключается договор, в нашем случае - это товар, характеризующийся по цене, качеству, количеству, ассортименту, комплектности (сырье, материалы, комплектующие изделия и др.).

По договору поставки исходя из его предмета можно выделить цель поставки - обеспечить потребности покупателя, не связанные с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.

Вместе с тем в предмете как договора оптовой купли-продажи, так и поставки имеются условия о предмете, условия о наименовании товара, условия о количестве товара и ассортименте, закрепленные в нормах Гражданского кодекса РФ.

Согласно п. 2 ст. 465 ГК РФ договор, который не позволяет определить количество подлежащего поставке товара, считается незаключенным. Допускается согласование количества путем установленного в договоре способа его определения. Количество поставляемого товара определяется в спецификации, согласовываемой ежеквартально или отдельно на каждую партию товара, отправляемую в течение квартала или в течение срока действия договора. Последний способ согласования дает покупателю возможность вносить изменения, что нередко бывает необходимо вследствие колебаний спроса.

Содержание спецификаций на очередной квартал может быть не согласовано. На этот случай в договор включают условие о том, что поставка в рассматриваемом периоде должна будет осуществляться в соответствии с условиями последней согласованной сторонами

спецификации. Тогда продавец может потребовать от покупателя приемки и оплаты указанного в ней количества товара. При отсутствии такого условия и несогласовании сроков поставки отдельных партий (периодов поставки), согласно диспозитивной норме, содержащейся в п. 1 ст. 508 ГК РФ, товары должны будут поставляться ежемесячно равными партиями от непоставленного количества, но в пределах ранее согласованного общего объема поставленного товара.

Вообще применительно к оптовой торговле вся масса товаров распределяется по двум основным товарным отраслям: продовольственной и непродовольственной. Каждая из них делится на товарные группы, в состав которых входят товары, объединяемые по ряду признаков (однородности сырья и материалов, потребительскому назначению, степени сложности ассортимента). Подробная классификация товаров содержится в торгово-экономической литературе.

По потребительскому назначению товары подразделяют на спортивные, музыкальные, хозяйственные, одежду, обувь и т.п.

Важным признаком классификации являются особые свойства товаров. Учитывая возможную ограниченность сроков реализации и необходимость создания особых режимов хранения, товары делятся на скоропортящиеся и длительного хранения.

Также различают товары простого и сложного ассортимента. К первым относят товары, состоящие из небольшого количества видов и сортов (фрукты, овощи и т. д.). Товары, имеющие в пределах одного вида внутреннюю классификацию по различным признакам (фасон, размер и т.д.), относятся к товарам сложного ассортимента (обувь, одежда и т.д.).

Товарные группы делятся на подгруппы, в состав которых входят однородные по признаку единства производственного происхождения товары. Например, товарная группа обуви делится на подгруппы кожаной, текстильной, валяной и резиновой обуви.

Каждая подгруппа складывается из товаров различных видов. Под

видом товара понимают одинаковые товары разнообразного значения (например, сапоги бывают зимние, весна-осень, мужские, женские, детские). Внутри каждого вида товары могут отличаться друг от друга по особым признакам (артикулам, сортам и т.д.), т.е. подразделяться на разновидности.

Таким образом, можно выделить основные звенья товарной классификации: раздел (продовольственные и непродовольственные товары); подраздел (скоропортящиеся и нескоропортящиеся); группа (основанная на признаке однородности производства или общности хранения - бакалейные товары, обувь, мебель); подгруппа (используется для детализации торгового ассортимента данной группы); вид товара (представляет ассортимент каждой группы); разновидность (наименование конкретного товара).

С учетом изложенного можно видеть, что классификационные показатели становятся необходимой характеристикой товара, являющегося предметом как договора оптовой купли-продажи, так и поставки.

Одним из основных экономических показателей хозяйственной деятельности торгового предприятия является товарооборот - процесс обмена товаров на деньги. Владелец товара - торговое предприятие - за деньги продает товар в собственность другому юридическому или физическому лицу. Товарооборот характеризует процесс движения товаров посредством актов купли-продажи. Как экономическая категория товарооборот характеризуется наличием одновременно двух признаков:

- товара как объекта продажи;
- продажи как формы движения товара от производителя к потребителю.

Далее, говоря о предмете как основании разграничения смежных форм договоров, обратимся к контрактации, которая также является видом купли-продажи (§ 5 гл. 30 ГК). Предметом договора контрактации может быть только сельскохозяйственная продукция, непосредственно полученная

в хозяйстве производителя, а именно зерно, овощи, фрукты, а также живой скот, птица, молоко, овечья шерсть и т. п. По указанному договору не могут реализовываться товары, представляющие собой продукт переработки выращенной (произведенной) сельскохозяйственной продукции. Договор контрактации применяется для сбыта только сельскохозяйственной продукции заготовительным и перерабатывающим организациям, которые после переработки продукции реализуют ее предприятиям розничной или оптовой торговли, но уже по договору оптовой купли-продажи. Иначе говоря, по договору контрактации закупается сельскохозяйственная продукция, не прошедшая переработку. Например, сыр и масло как продукты переработки молока уже становятся объектом договора поставки¹.

1.3 Виды договора поставки

Договор поставки можно условно разделить на простой договор и на для государственных нужд. Что же касается последнего, то он похож на простой договор поставки, но в нем отсутствует принцип свободы договора, законодатель обязывает организацию заключить такой договор. Такой договор дополнительно регулируется нормативно-правовыми актами, как: Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд»²; Федеральный закон от 29.12.2012 № 275-ФЗ «О государственном оборонном заказе»³; Федеральный закон от 13.12.1994 № 60-ФЗ «О поставках продукции для федеральных государственных нужд»⁴; Федеральный закон от 29.12.1994 № 79-ФЗ «О государственном

¹ Понеделко Д. В. Указ. соч. – С. 170.

² О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ // СЗ РФ. – 2013. – № 14. – Ст. 1652.

³ О государственном оборонном заказе: федеральный закон от 29.12.2012 № 275-ФЗ // СЗ РФ. – 2012. – № 53 (ч.1). – Ст. 7600.

⁴ О поставках продукции для федеральных государственных нужд: федеральный закон от 13.12.1994 № 60-ФЗ // СЗ РФ. – 1994. – № 34. – Ст. 3540.

материальном резерве»¹; Федеральный закон от 02.12.1994 № 53-ФЗ «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд»².

Целью закона № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» является максимальная систематизация законодательства РФ, а равно с тем и ее субъектов, правовых гражданских вопросов, возникающих в области правовых отношений при процессе муниципальных и государственных закупок. Важным будет и максимальное обеспечение уровня прозрачности закупок для нужд государства, для нужд муниципалитетов. Необходимо обратить внимание и на стимулирование добросовестной конкуренции, на экономию средств из бюджета³.

На основе ст. 525 ГК РФ, поставка товаров для муниципальных и государственных нужд реализуется на базе государственного или муниципального контракта (далее - контракт), а также заключаемого на его основе договора поставки. Контракт, по своей сути, выполняет функцию главного договора и обычно единственного. Он предшествует договору поставки. Договор поставки не существует вне контракта и заключается в предусмотренных им случаях. Контракт на поставку товаров для муниципальных и государственных нужд востребован во всем мире; его правовое регулирование совершенствуется.

Так, процедура поставки для государственных нужд включает в себя несколько этапов:

– выявление нужд (потребностей) государства в определенных товарах всегда завершается выдачей государственного заказа на поставку

¹ О государственном материальном резерве: федеральный закон от 29.12.1994 № 79-ФЗ // СЗ РФ. – 1995. – № 1. – Ст. 3.

² О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд: федеральный закон от 02.12.1994 № 53-ФЗ // СЗ РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.

³ Незнамова А. А., Лутовинова Н. В. Правовое регулирование договора поставки товаров для государственных и муниципальных нужд // Nauka-Rastudent.ru. – 2015. – № 6 (18). – С. 37.

таковых. Данный заказ чаще всего определяет номенклатуру товаров, приблизительные сроки и примерные цены, а также иные условия поставки;

– размещение госзаказа происходит либо открытым способом (посредством проведения закрытых или открытых торгов, аукционов, конкурсов), либо закрытым (посредством прямого выбора конкретного поставщика). В последнем случае поставщик обычно принимает заказ в добровольном порядке;

– принятие поставщиком госзаказа рождает обязанность заключения соответствующего госконтракта, проект которого чаще всего разрабатывается государственным заказчиком;

– заключенный госконтракт иногда предусматривает поставку товаров или напрямую государственному заказчику (либо указанному им получателю - согласно отгрузочной разрядке. В таком случае отношения сторон должны регулироваться общими нормами о поставке на основе особенностей § 4 гл. 30 ГК РФ), или покупателю, указанному им же. Важно иметь в виду, что получатель товара не выступает в качестве стороны госконтракта и, соответственно, не несет ответственность перед самим поставщиком - в то время как покупатель является самостоятельной стороной договора поставки со всеми вытекающими из этого правами и обязанностями;

– извещение о прикреплении - основание заключения договора поставки для государственных нужд. Здесь имеет место быть сложный юридический состав, то есть совокупность юридических фактов, которые порождают определенное обязательство: односторонняя сделка (это самое извещение о прикреплении) и договор;

– в случае отказа покупателя от исполнения договора поставщику следует тут же уведомить об этом государственного заказчика; при этом он имеет право потребовать прикреплении к иному покупателю. В данном случае государственный заказчик обязан в месячный срок или выдать

извещение о прикреплении другого покупателя к поставщику, или принять на себя обязанности покупателя.

Права и обязанности субъектов контракта и заключаемого на его основании договора поставки товаров в государственных или муниципальных интересах определяются субъектами данных правоотношений свободно и по собственному усмотрению, так как указанные правоотношения являются гражданско-правовыми по своей природе¹.

Основной обязанностью поставщика по государственному или муниципальному контракту, как и по договору поставки, является обязанность передать товары покупателю в обусловленный срок (или сроки), поэтому так важен порядок исполнения поставщиком своих обязанностей. Поставка товаров должна осуществляться поставщиком путем отгрузки (передачи) товаров покупателю, являющемуся стороной договора поставки, или лицу, указанному в договоре в качестве получателя. Передача товаров осуществляется поставщиком его получателям, если договором поставки предусмотрено право покупателя давать поставщику указания об отгрузке (передаче) товаров получателям (отгрузочные разрядки). В качестве выполняемых в порядке встречного исполнения следует рассматривать обязанности поставщика при наличии в договоре указанных условий (ст. 328 ГК РФ).

Таким образом, в действующем Гражданском кодексе РФ правовому регулированию договора поставки посвящена глава 30 «Купля-продажа». В ст. 506 ГК РФ договор поставки определяется как договор, по которому 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

¹ Рогова Е. Д., Каранатова Л. Г. Договор поставки товаров для государственных и муниципальных нужд // Научные труды Северо-Западного института управления. – 2014. – № 4 (16). – С. 339.

личным, семейным, домашним и иным подобным использованием. В юридической литературе отмечается, что существенными условиями договора поставки являются: наименование, количество поставляемого товара, а также срок поставки.

Образец ДИПЛОМНОЙ

ГЛАВА 2 ОСОБЕННОСТИ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ

2.1 Особенности заключения и прекращения договора поставки

Гражданский кодекс Российской Федерации регламентирует договор поставки как вид договора купли-продажи, хотя устанавливает применительно к нему специальные правила, которые учитывают его специфику. В частности, это касается особого порядка его заключения. Процедуру заключения сделки по поставке товаров можно условно подразделить на следующие этапы.

I этап - изучение и проверка учредительных документов контрагента и его представителей.

Перед заключением договора поставки, практикующие юристы рекомендуют потенциальному покупателю обратиться к будущему контрагенту с просьбой предоставить для изучения свидетельство о его регистрации в качестве юридического лица или индивидуального предпринимателя, а также провести проверку его учредительных документов.

Подобные действия необходимо проводить с целью минимизации негативных последствий. А последствия могут быть абсолютно разными: например, уже после заключения договора можно выяснить, что контрагент не зарегистрирован в установленном законом порядке и не существует как субъект предпринимательской деятельности.

В последующем требовать с такой организации компенсации вреда в случае неисполнения обязательств будет практически невозможно даже в судебном порядке.

Владение информацией о статусе контрагента имеет принципиальное значение, так как судебная практика отражает случаи признания договора поставки недействительным в связи с тем, что одна из сторон не зарегистрирована в установленном законом порядке. Так, к примеру, ФАС Западно-Сибирского округа в одном из своих постановлений указал, что договор поставки, заключенный от имени

несуществующего юридического лица, в случае, если не предоставлены сведения, опровергающие это, является недействительным.

II этап - согласование условий совершаемой сделки.

После того, как будет установлен статус и правомочия сторон договора и не будет сомнений относительно того, а стоит ли вступать с тем или иным контрагентом в правоотношения, наступает второй этап, который является ядром отношений по поставке. особое значение на данном этапе приобретает согласование именно существенных условий, так как их отсутствие приведет к тому, что договор будет считаться незаключенным. согласование сторонами всех существенных условий договора - это основополагающая предпосылка и единственная форма, если речь идет о заключении консенсуальных договоров, к числу которых и относится договор поставки. Несогласование существенного условия договора приводит к его незаключенности. состояние незаключенности договора является причиной, по которой договор не действует, не порождает обязанностей сторон, обсуждаемых при заключении договора.

Итак, первое, и самое важное, что необходимо установить сторонам - это условие о предмете: необходимо детально определить, какой товар подлежит поставке с указанием всех его отличительных черт: наименование, ассортимент, количество. В случае, если товар соответствует ГОСТам или ТУ (товарным условиям) России, то имеет смысл включить эти характеристики в раздел договора о предмете. При согласовании предмета, стороны должны учитывать, что объектом данного договора не могут быть: недвижимое имущество; ценные бумаги и валютные ценности; имущественные права; объекты, ограниченные в обороте; товары, не являющиеся табачными изделиями, на которых использован товарный знак, индивидуализирующий табачные изделия, а также товары, имитирующие такие изделия.

Для того, чтобы достигнуть согласия о предмете договора и

избежать в последующем негативных последствий, необходимо указать в тексте наименование товара. Надлежащее согласование условия о наименовании товара производится путем: определения наименования товара или конкретизации характеристик товара. В случае, если условие о наименовании товара будет не согласовано, то такой договор не является заключенным, а соответственно и права и обязанности сторон по нему не возникают.

Об этом говорит и судебная практика. Новосибирский областной суд в одном из своих решений указал, что в силу того, что условия о наименовании и количестве товара между сторонами не согласованы, договор поставки является незаключенным и не порождает обязательств для сторон.

В тоже время судебные органы призывают участников товарно-хозяйственных отношений не быть формалистами и допускают, что существенные условия договора поставки о наименовании товара и его количестве могут быть согласованы сторонами в спецификациях, относящихся к договору, если это предусмотрено договором.

Специалисты по договорной работе указывают, что для определения наименования товара стороны должны указывать как минимум вид товара. В случае, если наименование товара будет сформулировано обобщенно (например, продукты питания, запасные части и др.) представляется, что в этом случае будет невозможно установить, какие именно товары подлежат передаче.

Для того, чтобы грамотно указать в договоре наименование товара можно использовать каталоги (перечни, списки, номенклатура товаров) поставщика (изготовителя), предоставленные в бумажном виде или размещенные на его интернет-сайте, различную документацию, прилагаемую к товару (технические паспорта, инструкции, гарантийная документация, сертификаты соответствия и пр.), нормативные документы, содержащие общую характеристику, правила и требования в

отношении отдельных видов продукции, в том числе в части наименования, а также технические регламенты таможенного союза.

К примеру, условие может быть сформулировано следующим образом: поставщик обязуется в срок, установленный договором, передать в собственность покупателя, а покупатель обязуется принять и оплатить гравий керамзитовый, ГОСТ 6927-74, марки М-500 фр. 10-20 в количестве 4200 куб. м.

Сторонам, с целью минимизации рисков, при согласовании предмета договора целесообразно указать дополнительные признаки, характеризующие товар.

При согласовании условий договора, стороны должны помнить о том, что с 1 июня 2015 года на основании Федерального закона от 08.03.2015 № 42-ФЗ¹ действует правило, в соответствии с которым сторона, которая полностью или частично приняла исполнение по договору либо другим образом подтвердила его действие, не вправе требовать признания договора незаключенным, если заявление такого требования с учетом конкретных обстоятельств будет противоречить принципу добросовестности. Т.е. если покупатель принял товар, но не оплатил его, а затем при взыскании задолженности и неустойки в суде заявил о незаключенности договора ввиду несогласования существенного условия о наименовании или количестве товара, то судом это будет расцениваться как недобросовестное поведение (попытка избежать ответственности за нарушение обязательств по оплате).

В судебной практике договоры поставки, в которых не согласовано условие о количестве товара, как правило, признаются незаключенными. Однако существуют и иные позиции судов. Согласно одной из них договор может быть признан заключенным, если количество товара определено в накладных или актах приема-передачи, оформленных при

¹ О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации: федеральный закон от 08.03.2015 № 42-ФЗ // СЗ РФ. – 2015. – № 10. – Ст. 1412.

его передаче. Так, ВАС РФ в одном из своих решений указал, что существенные условия договора поставки о наименовании товара и его количестве считаются согласованными, если они указаны в актах приема-передачи товара, содержащих ссылку на договор.

Совсем недавно Верховный Суд также указал, что условие количестве товара согласовано и тогда, когда объем подлежащей поставке продукции согласовывался сторонами как в ежемесячно подписываемых дополнительных соглашениях, так и по факту оплаты истцом указанного ответчиком в счете на предварительную оплату товара количестве¹.

При заключении договора стороны должны согласовать и такое важное условие, как условие о качестве товара. В противном случае, если данное условие не будет согласовано, покупатель рискует получить товар несоответствующего качества.

Так, Верховный Суд РФ отказал истцу в передаче кассационной жалобы для рассмотрения Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда РФ в связи с отсутствием надлежащих доказательств несоответствия товара по качеству условиям договора².

Особенно важным при заключении договора, как для покупателя,

¹ Требование: О пересмотре в кассационном порядке судебных актов по делу о взыскании неустойки по договору поставки. Решение: В передаче кассационной жалобы для рассмотрения в судебном заседании Судебной коллегии по экономическим спорам ВС РФ отказано, поскольку поставщиком не были допущены нарушения условий договора в части недопоставки товара, так как объем подлежащей поставке продукции согласовывался сторонами как в ежемесячно подписываемых дополнительных соглашениях, так и по факту оплаты истцом указанного ответчиком в счете на предварительную оплату товара количестве [Электронный ресурс]: определение Верховного Суда РФ от 18.11.2015 № 309-ЭС15-15269 по делу № А60-34791/2014 // Консультант Плюс : справ. правовая система. – Доступ с локального компьютера.

² Требование: О пересмотре в кассационном порядке судебных актов по делу о взыскании задолженности и неустойки по договору поставки нефтепродуктов. Решение: В передаче кассационной жалобы для рассмотрения в судебном заседании Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда РФ отказано в связи с отсутствием надлежащих доказательств несоответствия товара по качеству условиям договора [Электронный ресурс]: определение Верховного Суда РФ от 19.10.2015 № 308-ЭС15-12623 по делу № А32-19859/2014 // Консультант Плюс : справ. правовая система. – Доступ с локального компьютера.

так и для поставщика, является согласование сроков исполнения обязательства. Говоря о сроках, необходимо помнить, что существуют сроки поставки товара и сроки действия договора.

Согласовывая сроки поставки необходимо:

- определить срок поставки;
- согласовать периоды поставки партий товара;
- указывать, если это необходимо, на поставку
- товаров к строго определенному сроку;
- согласовывать порядок досрочной поставки.

Срок поставки может быть определен

конкретной календарной датой или периодом времени, например, в пределах навигации, в течение 15 дней после созревания урожая и т.д.

В случае, когда сторонами предусмотрена поставка товаров в течение срока действия договора поставки отдельными партиями и сроки поставки отдельных партий в нем не определены, то товары должны поставляться равномерными партиями ежемесячно, если иное не вытекает из закона, иных правовых актов, существа обязательства или обычаев делового оборота.

Кроме того, наряду с определением периодов поставки в договоре поставки может быть установлен график поставки товаров (декадный, суточный, часовой и т.п.).

В настоящее время, в связи с внесением изменений в гражданское законодательство, срок исполнения обязанности по поставке в случае, если срок сторонами не указан, составляет семь дней с момента предъявления покупателем соответствующего требования, если иной срок не установлен законом, иными правовыми актами, не вытекает из обычаев или существа обязательства.

До момента предъявления требования поставщик может не исполнять обязанность по поставке товара. Вместе с тем, если по истечении разумного срока требование не предъявлено, поставщик вправе

потребовать от покупателя принять товар.

По договору поставки не допускается досрочная поставка товаров без согласия покупателя.

Если поставщик не получил согласия покупателя на досрочную поставку или досрочная поставка прямо запрещена договором, покупатель вправе не принимать товар. Если покупатель все же согласился с досрочной поставкой, она будет зачтена поставщику в счет следующего периода поставок.

Стороны могут упростить процедуру получения согласия покупателя на досрочную поставку и оформить такое согласие, включив в договор соответствующие условия.

Однако в таком случае покупателю должна быть предоставлена возможность надлежащим образом подготовиться к приемке и (или) оплате товара.

Поэтому одновременно с условием о согласии покупателя на досрочную поставку необходимо предусмотреть в договоре обязанность поставщика предварительно уведомлять покупателя о досрочной поставке (отгрузке) товара.

Не стоит забывать о том, что если покупатель принял товар, который был поставлен досрочно, без замечаний по ассортименту, качеству, количеству, а также сроку поставки, то обязанность по оплате товара возникает не позднее следующего дня после получения товара¹.

Срок поставки и срок действия договора явления не

¹ Требование: О взыскании неустойки по договору поставки. Обстоятельства: Поставленный товар оплачен несвоевременно. Решение: Требование удовлетворено, поскольку поставщик поставил товар досрочно, товар принят покупателем без замечаний и возражений по ассортименту, качеству, количеству, а также сроку поставки, на ответственное хранение покупатель товар не принимал, получение письменного согласия покупателя на досрочную поставку товара условиями договора не предусмотрено, следовательно, обязанность по оплате товара возникла не позднее следующего дня после получения товара [Электронный ресурс]: постановление Арбитражного суда Северо-Западного округа от 11.09.2015 № Ф07-6483/2015 по делу № А56-2937/2015 // Консультант Плюс : справ. правовая система. – Доступ с локального компьютера.

тождественные. Срок действия договора - это определенный сторонами момент, до которого действуют условия договора и исполняются предусмотренные в нем обязательства сторон. Например, в течение данного срока поставщик может поставить (допоставить) товар, а покупатель требовать его поставки. Если срок действия договора не согласован сторонами, но установлен срок поставки, то обязательство по допоставке товара может быть признано прекратившимся с наступлением срока поставки. В этом случае покупатель не сможет потребовать допоставки после того, как обязательство по поставке должно было быть исполнено. Если стороны не указали, что обязательства прекращаются с окончанием срока действия договора, то в этом случае договор действует до определенного в нем момента окончания исполнения обязательств. Покупатель будет обязан оплатить поставленный до окончания срока действия договора товар и уплатить неустойку, если нарушен срок оплаты товара.

Суды не имеют единой позиции по поводу того, считать ли цену существенным условием договора. Однако, на наш взгляд, это лишнее доказывает, что цену в договоре необходимо согласовывать. Подобной позиции придерживается и Президиум ВАС РФ, который, рассуждая о существенности условия, указал о необходимости согласовывать по заявлению одной из сторон условия договора¹.

Исследование показало, что в договоре необходимо не только предусмотреть условие о цене, но и условие об изменении цены товара, которое будет предусматривать возможность увеличения или уменьшения цены на определенную сумму в течение всего периода действия договора.

В период действия договора стороны могут изменить цену, заключив соответствующее соглашение. Кроме того, в договоре можно

¹ Обзор судебной практики по спорам, связанным с признанием договоров незаключенными: информационное письмо Президиума ВАС РФ от 25.02.2014 № 165 // Вестник ВАС РФ. – 2014. – № 4.

установить следующие способы изменения цены товара: автоматическое изменение при наступлении определенных условий или одностороннее изменение поставщиком. в случае, если условие об изменении или способ изменения цены товара не согласованы сторонами в соответствующих документах, то требования истца, в случае обращения в суд, требование о взыскании штрафа за поставку товара по не согласованной договором цене удовлетворено не будет.

Согласовав все существенные условия, а также иные, необходимые сторонам условия, они могут переходить к документальному оформлению договоренностей.

III этап - выполнение требований о форме договора.

В соответствии с требованиями гражданского законодательства договор поставки должен составляться в письменной форме. Однако, несмотря на, казалось бы, простые правила, вопрос о том, что же следует считать соблюдением письменной формы договора поставки, окончательно не решен.

Современные предприниматели активно пользуются возможностями, которые предоставляют нам современные технологии. Они активно заключают договоры не только путем составления одного документа, подписанного сторонами, но и при помощи обмена документами посредством почтовой, телефонной, электронной или иной связи, позволяющей достоверно установить, что они исходят от стороны по договору. суды положительно относятся к подобным способам заключения договора и в случае возникновения споров признают действия контрагентов по обмену факсимильными копиями, содержащими подписи сторон и скрепленными печатями в качестве юридических фактов, порождающих правоотношения по поставке. так, ФАС Западно-сибирского округа пришел к выводу, что договор поставки технической продукции заключен посредством факсимильной связи в силу соглашения сторон, поскольку при заключении спорного договора они оговорили, что для

ускорения согласований подписанные документы, переданные по факсу, считаются действительными и правомочными до получения их оригиналов.

Частичная оплата заказчиком также свидетельствует о сложившихся между сторонами гражданско-правовых отношениях по поставке продукции.

В соответствии с ГК РФ договор считается заключенным, если между сторонами достигнуто соглашение по всем его существенным условиям, о которых мы уже говорили выше. Как показывает практика, в процессе согласования условий договора у сторон могут возникать разногласия, которые традиционно оформляют протоколом, подписываемым сторонами. Если стороны по какой-либо причине не достигли согласия по спорным вопросам, то договор признается судом незаключенным. На это указал ФАС Волго-Вятского округа в одном из своих постановлений, где говорится, что организация-продавец подписала протокол разногласий, а покупатель документ не подписал. В установленном порядке возникшие разногласия по договору урегулированы так и не были. В результате договор признан незаключенным ввиду несогласования сторонами существенных условий, и покупатель получил отказ в удовлетворении требования о взыскании неустойки на основании положений этого договора.

Несогласование протокола разногласий в установленном порядке влечет определенные правовые последствия. В силу того, что конструкция договора поставки предусматривает существенность в том числе и тех условий, которые включаются в протокол разногласий, то несогласование сторонами любого из положений, включенных в протокол разногласий, является основанием для признания договора незаключенным.

Сторонам важно помнить, что протокол разногласий подписывается одновременно с договором и по правилам в договоре делается отметка о том, что он подписывается с протоколом разногласий (такая отметка

ставится на последней странице подписываемого договора перед подписью стороны, представившей протокол разногласий). Практике известны случаи, когда согласование условий договора происходит не при помощи протокола разногласий, а при помощи составления и подписания дополнительных соглашений или приложений к договору. Это неверно, потому что приложения к договору представляют собой неотъемлемую его часть и не предполагают разногласий, а дополнительные соглашения оформляют только к подписанному (т.е. уже заключенному) договору¹.

Помимо обмена документами, письмами и т.п. ГК РФ позволяет лицу, получившему оферту, также выполнять в срок, установленный для ее акцепта, условия договора, указанные в оферте. Такие действия будут свидетельствовать о заключении сторонами сделки и именуются конклюдентными, что применимо и к отношениям по поставке. Об этом свидетельствует и судебная практика. Так, суд, рассматривая дело, столкнулся с ситуацией, когда договор поставки путем составления одного документа сторонами сделки не заключался. Вместо этого покупатель (являющийся истцом) направил в адрес продавца (ответчик) заявку на поставку кирпича, а продавец выставил счет, который покупателем был оплачен. В момент поставки покупатель обнаружил, что товар был поставлен в меньшем количестве, чем указано в заявке, что и стало причиной обращения в суд. В качестве доказательства истец предоставил счет-фактуру, платежное поручение, товарную накладную и акт об установленном расхождении по количеству и качеству при приемке товарно-материальных ценностей. В итоге суд, несмотря на отсутствие договора в письменной форме, признал договор поставки заключенным, так как поставка была произведена по количеству и в ассортименте согласно взаимной договоренности. Подобная позиция отражается и в ряде решений ВАС РФ. Так, в одном из Постановлений указывается, что для

¹ Деменкова Д. А. Протокол разногласий при заключении договора // Экономика. Предпринимательство. Окружающая среда. – 2015. – № 61. – С. 46.

признания соответствующих действий акцептом не требуется выполнения всех условий оферты, для этого достаточно, чтобы лицо, получившее оферту (в том числе проект договора), приступило к ее исполнению на условиях, указанных в оферте, и в установленный для ее акцепта срок.

В последние годы, в связи с активным ростом числа заключаемых договоров поставки и порой не всегда грамотному подходу к заключению договора, обычный договор поставки практически трансформировался «рамочный» (беспредметный) договор и оброс огромным количеством сопутствующей документации: спецификациями, заявками, накладными и т.п., являющимися его неотъемлемой частью. Суды к такой «народной конструкции» относятся неоднозначно. Рассмотрим некоторые нюансы.

Исходя из анализа судебной практики, можно констатировать, что суды признают факт выставления продавцом счетов на оплату и их последующую оплату покупателем доказательством заключения между ними договора купли-продажи на условиях, оговоренных в каждом конкретном счете.

В свою очередь, заявки, направляемые покупателем, расцениваются судом как разовые сделки купли-продажи в том случае, когда происходит поставка товара иной марки и в ином количестве, чем указано в заявке, а накладная и квитанция в приеме груза не позволяют установить связь между поставкой по договору и фактически направленной заявкой.

А вот в отношении накладных, суды единой позиции не имеют и несколько по-иному судьи расценивают попытку их приобщения к договору поставки. Так, в одном случае договор между поставщиком и покупателем предусматривал, что наименование, количество, цена и ассортимент стройматериалов указываются в согласованных сторонами накладных, являющихся неотъемлемой частью договора. Признавая договор поставки заключенным, ФАС Северо-Западного округа сослался на то, что в данном случае накладные в соответствии с условиями договора содержат наименование товара, ассортимент, количество и цену. А вот

ВАС РФ в сходной ситуации оказался не так лоялен и при рассмотрении одного из дел указал, что договор поставки надлежащим образом заключен не был, так как представленное платежное поручение о частичной оплате товара, поставленного по накладной, не может считаться доказательством исполнения обязательств по спорному договору. При таких обстоятельствах продавцу было отказано во взыскании с покупателя долга по договору поставки. Позицию ВАС РФ разделил и ФАС Восточно-Сибирского округа, который указал, что при отсутствии доказательств одобрения сделки покупателем невозможно признать заключение сторонами разовой сделки, поскольку ни товарный чек, ни накладная сами по себе не подтверждают факт получения товара ответчиком.

Что касается спецификаций, то отношение судов к ним весьма положительно. Так, ФАС Северо-Западного округа пришел к выводу, что поскольку в договоре, а именно в согласованной сторонами спецификации, которая является неотъемлемой частью договора, установлен порядок определения ассортимента, сроков и количества товаров, подлежащих поставке, товары, поставленные на основании подписанных обеими сторонами спецификаций, являются поставками в рамках договора. Эту позицию поддержал и Верховный Суд РФ, указав в своем Определении, что суды пришли к правильному выводу о том, что количество и объем партии лома стороны договорились согласовывать в спецификациях к договору, что не противоречит гражданскому законодательству.

А вот в отношении счет-фактур, так же как и в отношении накладных, мнения судей разделились. Можно выделить как минимум три позиции по этому вопросу.

Согласно первой суды рассматривают договор поставки, в котором количество товара устанавливается счетами-фактурами и расходными накладными, как разовые сделки купли-продажи.

Согласно второй позиции, если оферта со всеми существенными условиями договора поставки товаров покупателем принята к исполнению

путем приемки товаров по количеству, ассортименту и цене согласно счету-фактуре поставщика, то письменную форму договора поставки следует считать соблюденной.

Согласно третьей позиции договор поставки хоть и не освобождает покупателя от оплаты фактически полученной продукции по товарным накладным и счетам-фактурам, но в силу ст. 432 ГК РФ не может считаться заключенным, так как он в нарушение статей 455, 506 ГК РФ не содержит существенного условия - не позволяет определить срок или сроки поставки производимых или закупаемых поставщиком товаров для покупателя.

Таким образом, стороны, выполняя требования о форме договора, не должны стремиться к максимальному ее упрощению и вести дела в рамках «рамочного» договора, а должны соблюдать требования законодательства с целью достижения максимальной защиты своих интересов в условиях нарушений положений договора контрагентами.

IV этап - подписание договора сторонами.

Итак, после того, как стороны выполняют три предыдущих пункта, они могут переходить к самому важному с формальной точки зрения этапу - подписанию договора. Многие считают подписание обычной формальностью, однако, практика показывает, что данный этап должен быть проведен особенно грамотно.

Если стороны приняли решение о подписании документов при помощи АСП, то специалисты рекомендуют всю корреспонденцию (входящую и исходящую), включая сам договор и связанную с ним переписку, сохранять на почтовых серверах. Сохранение всей переписки на почтовых серверах будет являться в случае возникновения судебного разбирательства доказательством того, что направленный исполнителем (продавцом) договор (оферта) и полученный им акцепт договора от заказчика (покупателя) исходили действительно от сторон электронной сделки. В соответствии с законом в договоры и иную необходимую

документацию можно добавлять факсимиле и при последующей печати указанных документов на бумажный носитель там будет отображаться копия собственноручной подписи. в ряде случаев налоговым органам, банкам и т.п. достаточно обычной копии документа, т.е. и необязательно обращать их внимание на то, что договор заключен в электронной форме и подписан аналогом собственноручной подписи.

По общему правилу договоры поставки не требуют нотариального удостоверения, поэтому подписание договора является заключительной стадией заключения договора поставки, после которой стороны переходят к его исполнению. В то же время стороны по договору могут предусмотреть, что договор между ними будет нотариально удостоверен, хотя никаких дополнительных гарантий нотариальное удостоверение сделки обычно не дает. В подобном случае несоблюдение нотариальной формы повлечет уже недействительность сделки (ее ничтожность).

Однако, стороны не должны забывать о том, что в соответствии с новой редакцией ст. 432 ГК РФ, вступившей в силу с 1 июня 2015 года, сторона, которая полностью или частично приняла исполнение по договору либо другим образом подтвердила его действие, не вправе требовать признания договора незаключенным, если заявление такого требования с учетом конкретных обстоятельств будет противоречить принципу добросовестности.

Односторонний отказ от исполнения договора поставки либо одностороннее изменение его условий допускается гражданским законодательством только при существенном нарушении договора одной из сторон. В качестве таких существенных условий, которые могут являться основаниями для одностороннего отказа поставщика либо покупателя от исполнения договора поставки, либо изменения его условий, ст. 523 ГК РФ называет случаи неоднократного нарушения поставщиком сроков поставки товаров, поставки товаров ненадлежащего качества с недостатками, которые не могут быть устранены в

приемлемый для покупателя срок, а также неоднократные нарушения покупателем сроков оплаты товаров и невыборки товаров¹.

2.2 Ответственность за нарушение обязательств по договору поставки

Следует отметить, что договор характеризуется совокупностью условий, среди которых не последнее место занимают меры ответственности.

Каждая из сторон договора поставки наделяется соответствующими правами и обязанностями. Основная обязанность поставщика по договору поставки заключается в исполнении поставщиком своих обязанностей по поставке товаров покупателю, а покупателя - в принятии поставленного товара и его оплате. В случае ненадлежащего исполнения принятых на себя обязательств виновная сторона может понести лишения, т.е. подвергнуто мерам гражданско-правовой ответственности, специфика которой применительно к договору поставки выступает наличие преддоговорной ответственности, наступающей вследствие необоснованного уклонения одной из сторон от заключения договора. Другая специфика гражданско-правовой ответственности в рамках исполнения договора поставки заключается в том, что в силу положений гражданского законодательства неустойка как мера ответственности за ненадлежащее исполнение обязательств носит не законный, а договорный характер. Если договор поставки не содержит соответствующего положения о неустойке, то она не подлежит взысканию со стороны, ненадлежащим образом исполнившей обязательство².

Субъекты гражданских правоотношений, заключая договор поставки, предусматривают такие меры за нарушение договорных обязательств и, следовательно, порядок их применения, в частности за неисполнение и ненадлежащее исполнение условий договора. Чаще всего

¹ Фадеева О. И. Указ. соч. - С. 245.

² Фадеева О.И. Указ. соч. – С. 246.

стороны по своему усмотрению устанавливают санкции имущественного характера в пределах установленных законодательством. Важность имущественной ответственности имеет вполне реальный характер, поскольку затрагивается сфера частной собственности. Безусловно, неисполнение или ненадлежащее исполнение должником обязательства, должно негативным образом отразиться на его имуществе, в этом и состоит цель определяемых договором последствий нарушения обязательства.

Вопросы, связанные с возмещением убытков, рассматриваются в рамках института гражданско-правовой ответственности. По данному поводу Н.Д.Егоров пишет, что под гражданско-правовой ответственностью следует понимать санкцию, применяемую к правонарушителю в виде возложения на него дополнительной гражданско-правовой обязанности или лишения принадлежащего ему гражданского права¹.

В рамках вопроса неисполнения поставщиком обязательств по поставке товаров покупателю, либо в случае просрочки в исполнении обязательств по договору поставки наступает ответственность в форме возмещения убытков или взыскания неустойки ²(если таковая предусмотрена законом или договором).

Так согласно ст. 330 ГК РФ неустойкой (штрафом, пеней) признается определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства, в частности в случае просрочки исполнения.

При этом стоит сказать, что в практики имеет место быть ситуации, при которых неустойка не может быть соизмерима последствиям нанесенных в рамках нарушения обязательств. В рамках такого рода ситуаций, в рамках ст. 333 ГК РФ, судебным решением неустойка может

¹ Егоров Н. Д., Елисеева И. В., Иванова А. А. Гражданское право: учебник. – М.: Проспект, 2013. – С. 511.

² См.: Приложение 3.

быть уменьшена¹.

Определение критериев для установления порога несоизмеримости подлежащего уплате штрафа в рамках нарушения обязательств в каждом конкретном случае могут быть такого рода аспекты, как: чрезмерно высокий процент неустойки, значительное превышение суммы неустойки над суммой возможных убытков, вызванных нарушением обязательства, длительность неисполнения обязательства и другие обстоятельства. При этом суд оценивает возможность снижения неустойки с учетом конкретных обстоятельств дела. Об этом гласит постановление от 18 ноября 2011 г. по делу № А70-3896/2011.

Законодательство более конкретно регулирует вопросы ответственности за нарушение договорных обязательств по договору поставки, при этом предоставляя сторонам возможность самостоятельно устанавливать размеры штрафов и порядок их взыскания.

Мнение, по которому наиболее распространенной формой ответственности по договору является выплата неустойки и возмещение причиненных убытков за недопоставку или просрочку поставки товаров, довольно широко распространено в юридической литературе. Кроме этого, как полагает С.П. Гришаев, ст.15 ГК РФ регулирует возмещение реального ущерба, который взыскивается помимо упущенной выгоды².

Мы полагаем, что взыскание убытков направлено на восстановление имущественного права потерпевшего, а разновидности убытков указывают на то, что именно подлежит компенсации: при взыскании реального ущерба возмещаются фактически понесенные расходы должника, которые он уже произвел или должен будет произвести, а упущенная выгода предполагает компенсацию неполученных доходов, только если будет доказано.

В соответствии со ст.330 ГК РФ неустойка представляет собой

¹ Андрющенко И.В. Указ. соч. – С. 172.

² Гришаев С. П. Гражданское право. Часть вторая. – М.: Юрист, 2013. – С. 72.

«определенную в договоре или законе денежную сумму, которую должник обязан уплатить кредитору при неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств, в частности при просрочке исполнения».

Далее ст. 331 ГК РФ определяет, что соглашение о неустойке должно быть совершено в письменной форме независимо от формы основного обязательства, следовательно, данная норма, императивная. С другой стороны, несоблюдение письменной формы влечет недействительность такого соглашения о неустойке.

Укажем, что основания ответственности поставщика в договоре поставки могут наступить: во-первых, при просрочке товара, во-вторых, при недопоставке самого товара, в-третьих, при поставке некачественного или некомплектного товара.

Рассмотрим пример из судебной практики. Между ЗАО «Свет» и ООО «Сход» был заключен договор, согласно которому ЗАО обязалось отпустить, а ООО принять продукцию согласно спецификации. Продукция была получена покупателем по накладным, подтверждающим исполнение именно по данному договору. Покупатель оплатил продукцию с просрочкой, что послужило основанием для предъявления к нему иска о взыскании договорной неустойки за просрочку оплаты. Суд первой инстанции в иске отказал на том основании, что, поскольку в договоре не указан срок поставки, данный договор является незаключенным и, следовательно, любые условия, оговоренные в этом письменном соглашении, в том числе и условие о неустойке за просрочку оплаты, не должны применяться к фактически состоявшимся отношениям купли - продажи. Апелляционная инстанция решение отменила и иск удовлетворила, исходя из следующего: отсутствие в договоре согласованного срока поставки не является основанием для того, чтобы считать сделку вообще незаключенной. Она является незаключенной как договор поставки. Но, в то же время, ее следует

считать заключенной как договор купли - продажи, поскольку в силу статьи 454 ГК РФ для договора купли - продажи срок передачи товара не является существенным условием. Поэтому суд апелляционной инстанции квалифицировал спорное обязательство не как поставку, а как обычный договор купли - продажи, заключенный в письменной форме, и признал действительными все его условия, в том числе и условие об имущественной ответственности. Суд кассационной инстанции согласился с апелляционной инстанцией по существу удовлетворения иска, однако изменил мотивировочную часть постановления¹.

Основываясь на пункте 7 Постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 22.10.97 № 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки»², кассационная коллегия указала, что «отсутствие в договоре условия о сроке передачи товара не влечет за собой признания договора поставки незаключенным, обязательство следует квалифицировать как договор поставки, а срок должен определяться по правилам статьи 314 ГК РФ».

Еще одна норма, напрямую предусмотренная в гражданском законодательстве — это обязанность поставщика «реально» выполнить обязательство по договору поставки, т. е. доставить заказанный товар до заказчика или получателя. В правовом смысле это означает не допустить просрочки поставки товара, а уложиться именно в срок, но если этого не происходит, то возникает вопрос о неустойке.

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

¹ Романец Ю. В. Обязательство поставки в системе гражданских договоров // Вестник ВАС РФ. - 2013. - № 12. - С. 76.

² О некоторых вопросах, связанных с применением Положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки: постановление Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 № 18 // Вестник ВАС РФ. - 1997. - № 3.

средств и процентов за пользование чужими денежными средствами,

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

Брагинский М.И., Витрянский В.В. полагают, что судами рассматривается множество дел о взыскании неустойки, являющееся одновременно способом обеспечения исполнения гражданско-правовых обязательств, мерой ответственности за их нарушение, а также способом защиты гражданских прав¹.

На наш взгляд, порядок возмещения убытков зависит в каждом конкретном случае от предмета договора.

Приведем еще один пример. Общество обратилось в суд с требованием о взыскании с фирмы суммы перечисленной предоплаты, а также предусмотренной договором неустойки за несвоевременную поставку товаров и процентов за пользование чужими денежными средствами на основании ст.366 ГК РФ ввиду непоставки фирмой товаров в предусмотренные договором сроки. На основании ст. 457 ГК РФ суд удовлетворил иск в части взыскания суммы предоплаты и процентов за пользование чужими денежными средствами, в части взыскания неустойки отказал. В качестве обоснования отказа, суд указал на отсутствие факта поставки товаров, и как следствие - отсутствие обстоятельства несвоевременности. В связи с этим требование об уплате предусмотренной договором ответственности за несвоевременность поставки было признано необоснованным.

Таким образом, схожие по смыслу термины «несвоевременная

¹ Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право: Общие положения. – М.: Статут, 2014. - С. 405.

поставка» и «непоставка» товаров имеют различные правовые последствия, если несвоевременная поставка означает просрочку срока поставки товаров, то непоставка - это полное отсутствие товаров.

В любом случае меры ответственности зависят от заявленных требований кредитора.

При возникновении спорных вопросов, если с помощью компромисса не удастся их решить, то на данный случай предусматривается возможность обращения в арбитражный суд, что означает, во-первых, вынесение объективного решения, во-вторых, обязанность его выполнить. Полагаем, судебный порядок разрешения споров в сфере договоров, это один из способов дальнейшего совершенствования норм гражданского законодательства.

2.3 Проблемные вопросы при регулировании договора поставки и пути их решения

Основными мерами гражданско-правовой ответственности за поставку товаров ненадлежащего качества являются возмещение убытков и взыскание неустойки.

Следует различать категории «убытки» и «возмещение убытков». В гражданском праве России убытки трактуются как «отрицательные имущественные последствия нарушения обязательства должником». Применительно к отношениям поставки можно сказать, что имущественные потери, вызванные поставкой товаров ненадлежащего качества, означают понятие «убытки покупателя». В отличие от категории «убытки», понятие «возмещение убытков» означает денежную компенсацию причиненного нарушением договора вреда, так называемую «денежную санкцию». В состав убытков покупателя, получившего товар с недостатками, могут входить как реальный ущерб, так и упущенная выгода. Реальный ущерб покупателя может выражаться в различных формах: в виде денежных сумм, уплаченных поставщику за

недоброкачественный товар (в полной сумме или в виде аванса). Ущерб может выразиться в виде расходов по устранению недостатков в полученных товарах (замене материалов, деталей, комплектующих изделий), затрат по приобретению товаров надлежащего качества у другого поставщика, расходов, связанных с хранением, транспортированием, проведением погрузочно-разгрузочных работ, монтажом и демонтажем изделий и т.п. Покупатель может нести убытки в связи с совершением приготовлений в целях принятия (размещения) товара. Например, расходы в виде стоимости неиспользованной покупателем упаковки или стоимости заключенных с хранителем (перевозчиком) договоров. Возникнуть реальный ущерб может из-за применения к покупателю санкций его договорными контрагентами вследствие нарушения графика перепоставок.

Упущенная выгода выражается, как правило, в форме неполученной предприятием прибыли. Ее, в отличие от отражаемых в документах расходов и другого «положительного ущерба», нельзя определить иначе как математическим расчетом. Такой расчет должен быть обоснованным и опираться на документы предприятия. Реальность получения прибыли кредитором в случае исполнения должником своего обязательства должна быть доказана. Часто упущенная выгода выражается в виде неполученных покупателем от перепоставки (перепродажи) доходов. Так, суд обоснованно посчитал упущенной выгодой несостоявшиеся доходы покупателя от перепоставки труб - разницу между суммой приобретения и перепродажи, поскольку покупателю (истцу в данном деле) были поставлены трубы ненадлежащего качества, о чем свидетельствовали результаты назначенной судом экспертизы. Важно то, что Гражданский кодекс Российской Федерации в п. 1 ст. 393 предусматривает необходимость установления причинной связи между противоправными действиями поставщика, передавшего товар ненадлежащего качества, и убытками покупателя. Иначе говоря, должник обязан возместить

кредитору «причиненные» убытки. В российской науке гражданского права господствующей является концепция прямой и косвенной причинной связи. Согласно этой концепции противоправное поведение лица только тогда считается причиной убытков, когда оно прямо (непосредственно) связано с этими убытками¹.

Обязанность по доказыванию размера причиненных ненадлежащей поставкой убытков лежит на покупателе. Анализ хозяйственной и судебно-арбитражной практики в России показывает, что вопрос доказывания размера убытков по-прежнему сохраняет остроту. В судебные органы предъявляются иски о возмещении убытков, размер которых просто рассчитать и доказать документально. Убытки взыскиваются далеко не в полном объеме. Редкими являются иски о взыскании неполученных доходов.

Правильным представляется проведение расчета величины подлежащих возмещению сумм на основе представленных кредитором документов, отражающих факт образования убытка. Существует множество документов, которые можно использовать, для обоснования размера убытков, причиненных поставкой товаров ненадлежащего качества. В частности, акты приемки товаров, экспертные заключения, подтверждающие брак, транспортные накладные, указывающие на стоимость перевозки, документы о расходах по приемке, хранению, распаковке и упаковке товаров, документы об исправлении дефектов, и т.п.

Убытки должны определяться исходя из характера последствий нарушения договорного обязательства, а не из содержания самого нарушения. По верному утверждению В.С. Белых, «...убытки каждого вида необходимо рассчитывать отдельно, а полученные результаты суммировать. Как показывает анализ судебной и хозяйственной практики, такой подход к возмещению убытков, к методике их доказывания

¹ Панова А. С. Особенности возмещения убытков и взыскания неустойки за поставку товаров ненадлежащего качества // Право и экономика. – 2015. - № 1. - С. 63.

оправдан»¹. Порядок определения размера подлежащих взысканию убытков можно отразить в договоре. Судом не могут увеличиваться или уменьшаться суммы доказанных убытков.

Использование общей методики определения объема причиненных кредитором убытков помогает сделать процесс возмещения более предсказуемым. Однако в условиях рыночной экономики возможность «подгона» убытков под единый стандарт может отсутствовать. Необходимо сочетать методики расчета убытков, действующие на предприятии, с усмотрением суда и состязательностью сторон в процессе.

Удобным методом расчета убытков следует считать метод исчисления абстрактных убытков. Несомненным преимуществом этого метода является то, что истцу, как правило, не требуется доказывать наличие и размер причиненного ему убытка. Достаточно доказать разницу между договорной и рыночной ценой товара и сам факт наличия убытка. Поэтому неслучайно в торговом обороте развитых стран взыскание «абстрактных убытков» является обычной санкцией. Взыскание «абстрактных убытков» не лишает потерпевшую сторону права на возмещение действительно понесенных потерь, не покрываемых разницей между договорной и рыночной текущей ценой товара. Действительно, понесенные потери должны быть обоснованы истцом.

В российском гражданском праве возможность взыскания абстрактных убытков существует в рамках ст. 524 ГК РФ, касающейся исчисления убытков при расторжении договора поставки. Нарботана хорошая судебная практика по вопросу о взыскании абстрактных убытков применительно к этому договору. Так, для взыскания убытков в виде разницы между установленной в договоре стоимостью и ценой по совершенной взамен сделке, в соответствии с п. 1 ст. 524 ГК РФ, не требуется доказывать, что сделка, заключенная взамен

¹ Белых В. С. Предпринимательское право России: учебник. – М.: Проспект, 2013. – С. 634.

неисполненной, была направлена на покрытие убытков или, если приобретенный по новой сделке товар не аналогичен по ассортименту и иным характеристикам товару, предусмотренному расторгнутым договором, требование покупателя возместить убытки в виде разницы между установленной в договоре ценой и ценой по совершенной взамен сделке должно признаваться действительным.

Гражданское право России исходит из двойственной природы неустойки. Неустойка является одним из способов обеспечения исполнения обязательств, в этой связи выделяют стимулирующую функцию неустойки. Одновременно неустойка понимается в качестве меры гражданско-правовой ответственности. По этой причине неустойка наряду со стимулированием играет роль инструмента, компенсирующего потери. Разграничить двойственный характер неустойки довольно трудно.

Классификация неустоек осуществляется по нескольким критериям:

- по методу начисления неустойка делится на штраф и пеню;
- в зависимости от соотношения с убытками на зачетную, штрафную, исключительную и альтернативную;
- по основанию возникновения происходит деление неустойки на законную и договорную.

Отечественные правила о неустойке в целом соответствуют подходам стран, правовые системы которых входят в континентальную правовую семью. Например, французское право (ст. 1152 ГК) допускает включение в договор условия об уплате не выполнившим договор лицом определенной суммы в качестве убытков. Указанное условие носит характер штрафной (карательной) оговорки. Однако закон (ст. 1229 ГК) также выделяет компенсационную функцию штрафной оговорки, указывая на то, что она направлена на возмещение убытков, которые кредитор несет при неисполнении главного обязательства. Закон не содержит каких-либо требований к форме штрафной неустойки. Вместе с тем она должна быть

достаточно определенной с точки зрения характера и объема обязательства, исполнение которого она обеспечивает.

В области поставочных отношений неустойка выполняет две основные функции: компенсация потерь и стимулирование к реальному исполнению обязательства. В современной практике не редкими являются случаи, когда стороны включают в договор условие о штрафной неустойке. Так, в одном из договоров было установлено, что подрядчик несет ответственность за ненадлежащее исполнение обязательств по переработке зерна. В случае несоответствия муки ГОСТу, указанному в договоре (ГОСТ 7045-90 «Мука ржаная хлебопекарная обдирная»), заказчик вправе взыскать штрафную неустойку в размере 30% от стоимости зерна, которое подверглось некачественной переработке, на момент обнаружения несоответствия по качеству. Поскольку доказательств оплаты договорной штрафной неустойки либо мотивированных возражений ответчиком в материалы дела представлено не было, суд посчитал, что требование истца о взыскании с ответчика штрафной неустойки является правомерным и подлежащим удовлетворению.

Использование штрафной неустойки можно объяснить по крайней мере двумя причинами. Во-первых, штрафная неустойка характерна для романо-германской правовой семьи, частью которой является правовая система России. Во-вторых, использование такой неустойки в России обусловлено наследием советского периода. В советские годы плановый порядок заключения договоров с неизбежностью приводил к нарастанию в неустойке «императивных моментов за счет моментов диспозитивных» и, как следствие, акцент делался на штрафной природе всякой неустойки. В качестве преобладающего вида штрафных санкций расценивалась зачетная неустойка. Полагаем, что взыскание неустойки не должно служить источником обогащения кредитора. Поэтому среди видов неустоек, принятых в России, неустойка зачетная, основанная на договоре, должна

расцениваться как неустойка, наиболее соответствующая рыночному типу хозяйства. Такая неустойка наряду с возмещением убытков призвана максимально способствовать реализации компенсационно-восстановительной функции гражданской ответственности.

Исключительную неустойку следует считать одним из видов ограниченной ответственности поставщика. За поставку товаров ненадлежащего качества ее можно применять в порядке исключения из общего правила о полном возмещении убытков поставщиком. Законная неустойка также должна считаться исключением из общего правила. Обоснованным является ее использование, когда речь идет, к примеру, об охране интересов государства при поставках материальных ценностей в государственный резерв, обеспечении жизнедеятельности отдельных отраслей материального производства (транспорта, энергетики и т.п.). Оправданно ее применение при регулировании защиты прав потребителей, поскольку в области защиты прав потребителей неустойка обеспечивает исполнение не только договорных обязанностей, но и исполнение обязательств защитного характера (например, по рассмотрению различных претензий потребителя, связанных с продажей товара ненадлежащего качества).

В договоре поставки размер неустойки следует дифференцировать в зависимости от вида (характера) недостатка в товаре: более высокий размер неустойки устанавливается за существенные недостатки, ее минимальный размер - за малозначительные дефекты. Для покупателя важна оперативность устранения поставщиком нарушений, связанных с качеством. По этой причине договор, к примеру, может предусматривать, что в случае своевременного устранения поставщиком недостатков в проданном товаре в отношении поставщика неустойка не взыскивается либо действует в пониженном размере. Кроме того, нежелательно устанавливать чрезмерно низкие или чрезмерно высокие размеры

неустойки, меняющуюся по периодам ставку неустойки, предусматривать сложные проценты и т.п.

В ГК РФ (ст. 333) закреплено право суда уменьшить размер неустойки, при условии что неустойка явно не соразмерна последствиям нарушения обязательства. Данная возможность существует, если дело рассматривается судом первой инстанции. Критериями явной несоразмерности неустойки последствиям нарушения обязательства можно считать высокую процентную ставку неустойки, значительное превышение суммы неустойки над размером возможных убытков, длительность неисполнения обязательства и т.п. Не может считаться поводом к уменьшению размера неустойки то обстоятельство, что ее выплата в полном размере повлечет неблагоприятные последствия для третьих лиц, не являющихся стороной данных правоотношений. По существу, возможность уменьшения суммы неустойки в судебном порядке призвана способствовать установлению баланса между применяемой к нарушителю мерой ответственности и размером действительного ущерба, причиненного в результате конкретного правонарушения. Однако суд сможет уменьшить размер неустойки только при наличии соответствующего заявления со стороны ответчика. При этом возражения ответчика относительно исковых требований, по мнению судов, не являются заявлением о несоразмерности неустойки. Не будут считаться такие возражения ответчика и ходатайством о ее снижении. Возможность судебного уменьшения размера неустойки, при обязательном наличии соответствующего ходатайства со стороны ответчика, основывается на принципе осуществления гражданских прав своей волей и в своем интересе и создает необходимые предпосылки для полноценного использования института неустойки в условиях конкурентного рынка.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Договор поставки самый распространенный и важный договор предпринимательской деятельности. Данный вид договора преобладает в гражданском обороте, так как при его посредстве осуществляется товарообмен на национальном и международных рынках, а также происходит переход большой массы имущественных благ и материальных ценностей от одних экономических субъектов (поставщиков) к другим (покупателям).

Договор поставки охватывает практически весь товарооборот в хозяйственной деятельности предпринимателей. Заключение этого договора очень удобно как для юридических лиц, так и для индивидуальных предпринимателей.

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

Стороной договора поставки, выступающей в качестве поставщика (продавца), является изготовитель (производитель) товара либо тот, кто покупает для последующей продажи. Иными словами, поставщиком в некоторых случаях является лицо, осуществляющее предпринимательскую или иную деятельность, приносящую доход, кроме случаев поставки товаров для государственных и муниципальных нужд.

Покупателем, как правило, является лицо, приобретающее товар в целях, не связанных с личным, семейным и иным подобным использованием.

Цель покупки товара - использование его в некоторых случаях в предпринимательской деятельности либо иных целях, которые не связаны с личным, семейным и домашним потреблением, а также закупки товаров для государственных и муниципальных нужд.

Предметом договора поставки является товар, характеризующийся по наименованию, ассортименту, качеству и стране его происхождения.

В соответствии с нормами ст. 506 ГК РФ нет установленной в законе прямой обязанности поставщика- продавца передать товар в собственность покупателю, поскольку товар может быть передан другой стороне не только в собственность, но и на праве хозяйственного ведения (государственным или муниципальным унитарным предприятиям, ст. 294 ГК РФ) либо на праве оперативного управления (казеным предприятиям, ст. 296 ГК РФ). А по договору оптовой купли-продажи товар передается только в собственность, так как в конечном счете он подлежит отчуждению в собственность гражданину по договору розничной купли- продажи. Это важное отличие договора оптовой купли-продажи от поставки.

Четкое разграничение договора купли-продажи от договора поставки имеет практическое значение и необходимо в связи с тем, что к каждому договору наряду с общими для всех договоров купли-продажи нормами применяются нормы, специально ему посвященные. Вместе с тем правовая характеристика того или иного хозяйственного договора зависит не только от названия, присвоенного ему сторонами, но и от тех прав и обязанностей, которые стороны определили в договоре.

Как и практически любой гражданско-правовой договор, договор поставки характеризуется особым порядком заключения, предусмотренный ст. 507 ГК РФ, которая регламентирует специальный порядок разрешения разногласий между сторонами разногласий сторон на тот случай, если при заключении договора поставщик и покупатель не придут к единому согласию, касающемуся всех условий заключаемого договора. В том случае, если сторона не примет таких мер по урегулированию возникших разногласий, либо не направит контрагенту специального уведомления о своем отказе от заключения договора на иных условиях, то договор поставки считается заключенным в редакции стороны, ответившей на оферту акцептом на иных условиях.

Договор поставки - это обязательство, за невыполнение которых предусмотрены штрафные санкции в виде эффективной меры воздействия. Как известно, в случае нарушения обязательств, вытекающих из договора, наступают меры гражданско-правовой ответственности, т.е. принудительные меры имущественного характера, применение которых вызывает отрицательные последствия для одной из сторон договора.

В договоре поставки размер неустойки следует дифференцировать в зависимости от вида (характера) недостатка в товаре: более высокий размер неустойки устанавливается за существенные недостатки, ее минимальный размер - за малозначительные дефекты.

Образец дипломной

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Нормативно-правовые акты

1. Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Заключена в г. Вене 11.04.1980) (вместе со «Статусом Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 года)» (по состоянию на 04.05.2015)) // Вестник ВАС РФ. – 1980. – № 1.

2. Конституция Российской Федерации: принята всенародным голосованием 12.12.1993 г.: с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 № 6-ФКЗ, от 30.12.2008 № 7-ФКЗ, от 05.02.2014 № 2-ФКЗ, от 21.07.2014 № 11-ФКЗ // СЗ РФ. – 2014. - № 31. – Ст. 4398.

3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая): федеральный закон от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 31.01.2016) // СЗ РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.

4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая): федеральный закон от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 29.06.2015) // СЗ РФ. – 1996. – № 5. – Ст. 410.

5. О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд: федеральный закон от 02.12.1994 № 53-ФЗ // СЗ РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.

6. О поставках продукции для федеральных государственных нужд: федеральный закон от 13.12.1994 № 60-ФЗ // СЗ РФ. – 1994. – № 34. – Ст. 3540.

7. О государственном материальном резерве: федеральный закон от 29.12.1994 № 79-ФЗ // СЗ РФ. – 1995. – № 1. – Ст. 3.

8. О государственном оборонном заказе: федеральный закон от 29.12.2012 № 275-ФЗ // СЗ РФ. – 2012. – № 53 (ч.1). – Ст. 7600.

9. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ // СЗ РФ. – 2013. – № 14. – Ст. 1652.

10. О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса Российской Федерации: федеральный закон от 08.03.2015 № 42-ФЗ // СЗ РФ. – 2015. – № 10. – Ст. 1412.

11. О некоторых вопросах, связанных с применением Положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки: постановление Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 № 18 // Вестник ВАС РФ. – 1997. – № 3.

12. Требование: О взыскании денежной суммы, уплаченной за щебень ненадлежащего качества: постановление Четвертого арбитражного апелляционного суда от 24.03.2014 по делу № А19-9074/2013 // Российская газета. – 2014. - № 15.

13. В иске о взыскании денежных средств по договору поставки отказано правомерно, поскольку истцом не представлено доказательств того, что недостатки возникли именно в отношении товара поставленного по спорному договору и товарным накладным, а также непосредственно по вине; возможной причиной износа шаров могла явиться и их неправильная эксплуатация непосредственно истцом: постановление Десятого арбитражного апелляционного суда от 30.11.2015 № 10АП-12400/2015 по делу № А41-33318/13 // Российская газета. – 2015. - № 22.

14. Требование: О взыскании неустойки по договору поставки. Обстоятельства: Поставленный товар оплачен несвоевременно. Решение: Требование удовлетворено, поскольку поставщик поставил товар досрочно, товар принят покупателем без замечаний и возражений по ассортименту, качеству, количеству, а также сроку поставки, на ответственное хранение покупатель товар не принимал, получение письменного согласия покупателя на досрочную поставку товара условиями договора не предусмотрено, следовательно, обязанность по

оплате товара возникла не позднее следующего дня после получения товара [Электронный ресурс]: постановление Арбитражного суда Северо-Западного округа от 11.09.2015 № Ф07-6483/2015 по делу № А56-2937/2015 // Консультант Плюс : справ. правовая система. – Доступ с локального компьютера.

15. Требование: О сносе самовольно выстроенных нежилых строений. Обстоятельства: Предприниматель на принадлежащем ему земельном участке без получения разрешения на строительство построил нежилые строения. Встречное требование: О признании права собственности на спорные объекты. Решение: 1) Основное требование удовлетворено, поскольку наличие оснований для возникновения права собственности на спорные постройки у предпринимателя не установлено, право истца в публичных интересах предъявлять иски о сносе самовольных построек подтверждено; 2) В удовлетворении встречного требования отказано, поскольку действия предпринимателя по принятию мер к получению разрешения на строительство признаны недобросовестными [Электронный ресурс]: постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 18.11.2011 по делу № А70-3458/2011 // Консультант Плюс : справ. правовая система. – Доступ с локального компьютера.

16. Обзор судебной практики по спорам, связанным с признанием договоров незаключенными: информационное письмо Президиума ВАС РФ от 25.02.2014 № 165 // Вестник ВАС РФ. – 2014. – № 4.

17. Требование: О пересмотре в кассационном порядке судебных актов по делу о взыскании неустойки по договору поставки. Решение: В передаче кассационной жалобы для рассмотрения в судебном заседании Судебной коллегии по экономическим спорам ВС РФ отказано, поскольку поставщиком не были допущены нарушения условий договора в части недопоставки товара, так как объем подлежащей поставке продукции согласовывался сторонами как в ежемесячно подписываемых дополнительных соглашениях, так и по факту оплаты истцом указанного

ответчиком в счете на предварительную оплату товара количестве [Электронный ресурс]: определение Верховного Суда РФ от 18.11.2015 № 309-ЭС15-15269 по делу № А60-34791/2014 // Консультант Плюс : справ. правовая система. – Доступ с локального компьютера.

18. Требование: О пересмотре в кассационном порядке судебных актов по делу о взыскании задолженности и неустойки по договору поставки нефтепродуктов. Решение: В передаче кассационной жалобы для рассмотрения в судебном заседании Судебной коллегии по экономическим спорам Верховного Суда РФ отказано в связи с отсутствием надлежащих доказательств несоответствия товара по качеству условиям договора [Электронный ресурс]: определение Верховного Суда РФ от 19.10.2015 № 308-ЭС15-12623 по делу № А32-19859/2014 // Консультант Плюс : справ. правовая система. – Доступ с локального компьютера.

Научная и учебная литература по теме

19. Абова Т. Е. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации / Т. Е. Абова, А.Ю. Кабалкин. – Москва : Юрайт, 2014. – 960 с.

20. Абрамова Е. Н. Гражданское право : учебник. В 3-х томах. Т. 2. / Е. Н. Абрамова, Н. Н. Аверченко, Ю. В. Байгушева. – Москва : Статут, 2012. – 880 с.

21. Авилов Г. Е. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй (постатейный) / Г. Е. Авилов, М. И. Брагинский, В. В. Глянцев. – Москва : КОНТРАКТ, 2014. – 860 с.

22. Алексеев С. С. Гражданское право : учебник / С. С. Алексеев, Б. М. Гонгало, Д. В. Мурзин. – Москва : Проспект, 2014. – 528 с.

23. Алексеев С. С. Гражданское право: учебник / С. С. Алексеев. – Москва : Проспект, 2014. – 536 с.

24. Андрющенко И. В. Гражданско-правовая ответственность за неисполнение договора поставки в контексте общетеоретического исследования / И. В. Андрющенко // Новое слово в науке и практике:

гипотезы и апробация результатов исследований. – 2014. – № 11. – С. 170-174.

25. Белых В. С. Предпринимательское право России : учебник / В. С. Белых. – Москва : Проспект, 2013.

26. Брагинский М. И., Договорное право: Общие положения / М.И. Брагинский, В. В. Витрянский. – Москва : Статут, 2014. – 681 с.

27. Волкова М. А. Гражданское право: учебный курс (учебно-методическое пособие) / М. А. Волкова. – Москва : МИЭМП, 2014. – 420 с.

28. Гришаев С. П. Гражданское право. Часть вторая / С. П. Гришаев. – Москва : Юрист, 2013. – 374 с.

29. Деменкова Д. А. Протокол разногласий при заключении договора / Д. А. Деменкова // Экономика. Предпринимательство. Окружающая среда. – 2015. – № 61. – С. 44-49.

30. Думкина Е. А. Некоторые особенности заключение договора поставки : вопросы теории и практики / Е. А. Думкина // Правовое поле современной экономики. – 2015. – № 11. – С. 101-111.

31. Егоров Н. Д. Гражданское право : учебник / Н. Д. Егоров, И. В. Елисеева, А. А. Иванова – Москва : Проспект, 2013. – 616 с.

32. Елхина Т. В. Договор поставки и его значение в инновационном развитии региона / Т. В. Елхина, О. В. Нестерова // Studium. – 2014. – № 4-1 (33). – С. 10.

33. Иванов Н. В. Заключение договора поставки: правовые аспекты / Н. В. Иванов // Вестник Чувашского университета. – 2014. – № 3. – С. 270-274.

34. Иванов Н. В. Ответственность за нарушение обязательств по договору поставки в гражданском праве / Н. В. Иванов // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6. – С. 17-23.

35. Незнамова А. А. Правовое регулирование договора поставки товаров для государственных и муниципальных нужд / А. А. Незнамова, Н. В. Лутовинова // Nauka-Rastudent.ru. – 2015. – № 6 (18).

– С. 37.

36. Панова А. С. Особенности возмещения убытков и взыскания неустойки за поставку товаров ненадлежащего качества / А. С. Панова // Право и экономика. – 2015. – № 1. – С. 62-68.

37. Панова А. С. Особенности договора поставки / А. С. Панова, Ч. И. Шайдуллина // Вопросы современной юриспруденции. – 2016. – № 58. – С. 79-83.

38. Понеделко Д. В. Специфика договора поставки, его отличие от иных договоров, используемых при реализации товаров и услуг / Д. В. Понеделко // Вестник Томского государственного университета. – 2014. – № 384. – С. 167-171.

39. Рассолов М. М. Гражданское право : учебник / М. М. Рассолов. – Москва : Наука, 2014. – 911 с.

40. Рогова Е. Д. Договор поставки товаров для государственных и муниципальных нужд / Е. Д. Рогова, Л. Г. Каранатова // Научные труды Северо-Западного института управления. – 2014. – № 4 (16). – С. 338-345.

41. Романец Ю. В. Обязательство поставки в системе гражданских договоров / Ю. В. Романец // Вестник ВАС РФ. - 2013. – № 12. – С. 70-82.

42. Садиков О. Н. Гражданское право : учебник. Том I / О.Н. Садиков. – Москва : КОНТРАКТ, 2014. – 498 с.

43. Сердюкова А. В. Основные изменения в результате реформирования законодательства о государственных контрактах / А. В. Сердюкова // Проблемы современной науки и образования. – 2015. – № 2 (32). – С. 86-88.

44. Степанов С. А. Гражданское право : учебник: в 3 т. Т. 2 / С. А. Степанов. – Москва : Проспект, 2014. – 439 с.

45. Степанова С. А. Гражданское право : учебник: в 3 т. Т. 1 / С. А. Степанов. – Москва : Проспект, 2013. – 439 с.

46. Суханов Е. А. Российское гражданское право : учебник: В 2 т. Т. II: Обязательственное право / Е. А. Суханов. – Москва : Статут, 2014. – 1208 с.

47. Фадеева О. И. Договор поставки: понятие, признаки, особенности заключения и прекращения // В сборнике: Инновационные процессы и технологии в современном мире Материалы II Международной научно-практической конференции. – Москва : Наука, 2014. – С. 243-245.

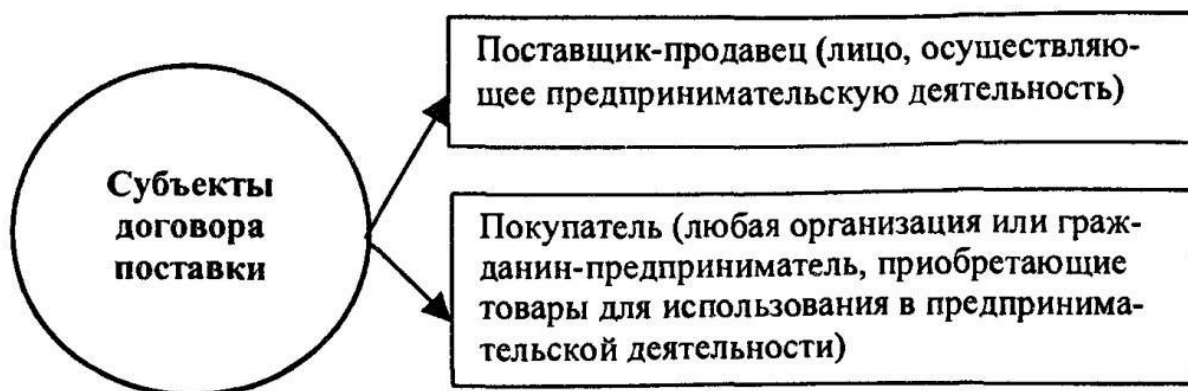
Электронные ресурсы

48. ГОСТ 6927-74 Государственный стандарт союза ССР плиты бетонные фасадные [Электронный ресурс]. - URL: <http://docs.cntd.ru/document/gost-6927-74>. - (дата обращения: 11.04.2016).

49. ГОСТ 7045-90 Мука ржаная хлебопекарная обдирная [Электронный ресурс]. - URL: <http://docs.cntd.ru/document/1200022243>. - (дата обращения: 11.04.2016).

ПРИЛОЖЕНИЯ

Приложение 1



Образец диплома



Образец диплома

Ответственность по договору поставки



Образец диплома