Дипломная работа

Договор поставки в гражданском законодательстве России

СОДЕРЖАНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

ГЛАВА 1. ПОНЯТИЕ ДОГОВРА ПОСТАВКИ

1.1 Место договора поставки в современном праве

1.2 Отграничение договора поставки от других договоров по передаче имущества

ГЛАВА 2 ЗАКЛЮЧЕНИЕ, ИСПОЛНЕНИЕ И РАСТОРЖЕНИЕ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ

2.1 Заключение договора поставки

2.2 Исполнение договора поставки

2.3 Изменение и расторжение договора поставки

ГЛАВА 3 ОТВЕСТВЕННОСТЬ ПО ДОГОВОРУ ПОСТАВКИ

3.1 Взыскание процентов за пользование чужими денежными средствами

3.2 Неустойка (пени и штраф) по договору поставки

3.3 Возмещение убытков по договору поставки

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

# ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Переход экономики Российской Федерации к рыночным отношениям явился основанием для существенных преобразований в отрасли и науке гражданского права, включая такие его институты, как гражданско-правовая ответственность и договор поставки.

Договорный способ регулирования поставочных отношений пришел на смену государственному планированию, а плановый акт перестал являться основанием для возникновения соответствующих отношений между поставщиками и покупателями. Результатом рыночных преобразований стало также появление нового определения договора поставки в соответствии с частью второй Гражданского кодекса Российской Федерации как разновидности договора купли-продажи, что также повлекло за собой изменение в регулировании соответствующих отношений, включая отношения ответственности.

Указанные преобразования, имеющие экономико-правовой характер, не могли не отразиться на реализации функций гражданско-правовой ответственности, в особенности, по договору поставки, поскольку по данным арбитражной статистики названный договор является самым распространенным, а споры по нему - самыми многочисленными. Доминирование договорного способа регулирования отношений поставки повлекло устранение многочисленных законных неустоек, которые содержались в Положениях о поставках продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления или в Особых условиях поставки товаров. В настоящее время для договора поставки предусмотрено установление договорных неустоек. Применение штрафов, предусмотренных названными нормативными актами, утратившими силу, возможно лишь в случае прямого указания на данные меры в договоре.

Степень научной разработанности проблемы. Изучением договора поставки посвящены работы ученых-цивилистов М.М. Агаркова, С.С. Алексеева, Б.С. Антимонова, Б.Т. Базылева, Ю.Г. Басина, М.И. Брагинского, С.Н. Братусь, А.Г. Быкова. В.В. Витрянского, Б.М. Гонгало, В.П. Грибанова, О.С. Иоффе, Ю.Х. Калмыкова. Н.И. Клейн, А.С. Комарова, З.Г. Крыловой, Л.А. Лунца, Н.С. Малеина, М.Г. Масевич, Г.К. Матвеева, Д.И. Мейера. И.Б. Новицкого, Л.А. Новоселовой, А.Н. Новошицкого, Б.И. Пугинского, В.А. Рахмиловича, М.Г. Розенберга. О.Н. Садикова. Е.А. Суханова, В.А. Хохлова, Г.Ф, Шершеневича, З.И. Шкундина. В.А. Язева, В.Ф. Яковлевой, В.Ф. Яковлева и др.

Объект исследования являются общественные отношения возникающие в области обеспечения защиты законных прав и интересов граждан при применении норм о договоре поставки.

Предмет исследования ограничен договором поставки (§3 Главы 30 Части 2 ГК РФ) и не включает договор поставки для государственных нужд, поскольку последний является самостоятельным договором, действие функций ответственности по нему имеет свою специфику, которая в рамках темы и определенного объема диплома не может быть рассмотрена.

Целями дипломного исследования являются:

* рассмотрение и анализ различных точек зрения на договор поставки;
* раскрытие характерных черт договора поставки как одного из институтов обязательств по передаче имущества в собственность;
* анализ содержания договора поставки по российскому гражданскому законодательству.

Эти основные цели выражены в комплексе взаимосвязанных задач, теоретический поиск решения которых обусловил структуру и содержание дипломной работы.

Исходя из названных целей, определены следующие основные задачи дипломного исследования:

* характеристика общих положений о договоре поставки по российскому гражданскому законодательству;
* анализ содержания договора поставки;
* рассмотрение прав и обязанностей сторон в договоре поставки;
* предложение путей совершенствования законодательства.

Методы исследования. В процессе исследования применялись элементы такого общефилософского метода познания, как диалектика, а также конкретно-научные методы: сравнительно-правовой, системного и статистического анализа, формально-юридический, логический, историко-правовой.

Структура работы обусловлена целью и задачами исследования. Диплом состоит из введения, трех глав, объединяющих восемь параграфов, заключения и библиографического списка.

# ГЛАВА 1 ПОНЯТИЕ ДОГОВРА ПОСТАВКИ

#

# 1.1 Место договора поставки в современном праве

Договор, опосредствующий отношения в процессе производственной (хозяйственной) деятельности, представлен в виде конструкции купли-продажи или поставки (ст. 454 - 491, 506-534 ГК РФ). Дуализм является отражением целого ряда обстоятельств исторического, географического, политического, социального, технического, экономического плана и как их отображение - правовые средства решения. На каждом этапе производственной деятельности он развивался вместе со становлением, стабилизацией и усовершенствованием кооперированных связей между отдельными товаропроизводителями, их специализацией на взаимовыгодной основе, дифференциацией субъектов и развитием гражданского и особенно хозяйственного права. При этом в разных правовых семьях это проявлялось по-разному. В пределах Евразийского континента следует говорить о двух глобальных направлениях в регулировании отношений хозяйствующих субъектов - европейской и социалистической систем договорных структур. Несмотря на то что на постсоветском пространстве европейская модель договорных отношений в виде договора купли-продажи заняла ведущее место, роль и значение договора поставки отнюдь нельзя считать утратившими свою самостоятельность. И хотя место договора поставки является чрезвычайно неопределенным, в хозяйственной практике чаша весов все больше склоняется к положению его самостоятельности и автономности - в пределах многочисленных иных типов договоров по материально-техническому обеспечению производителей[[1]](#footnote-1). Практика показывает, что, как только начинается бурный рост экономики, незаменимым элементом становится договор поставки (периоды первоначального развития капитализма в России и принятия одного за другим положения о подрядах и поставках; период советской индустриализации и принятия серии актов о поставках (подрядах) 1920, 1923, 1959, 1969, 1981, 1988 гг.).

Аналогичным образом ситуация складывалась и в странах Европейского союза.

Постоянство экономических связей обеспечивается стабильно сложившимися правовыми формами кооперации владельцев сырьевых запасов, технологий их добычи и переработки, изготовления полуфабрикатов, готового к потреблению товара, организаторов рынков потребления и сбыта. Ведущую роль в налаживании постоянных хозяйственных связей играет договор поставки.

Соответственно интеграция экономики, в частности современная тенденция к ее глобализации, предопределяет необходимость существования универсальных правовых форм. На этом фоне проявляется роль европейского права, состоящего из международно-правовых норм и принципов, которые определяют содержание и цель сотрудничества.

На современном этапе развития экономики особенное значение приобретает межгосударственное сотрудничество стран СНГ. Естественно, такие отношения могут формироваться на бессрочных договорах очень длительного периода. Данный факт с бесспорностью подтверждает поставочный характер таких договоров. Одновременно следует обратить внимание на то, что регулирование этих отношений по-прежнему базируется на основе Особых условий поставок - межгосударственных актов, в свое время согласованных СССР с КНР, КНДР, СФРЮ, Финляндией и действующих в настоящее время. Наконец, в национальной практике договор поставки между хозяйствующими субъектами имеет преимущественное применение. Следовательно, есть экономическая основа для сохранения самостоятельного и автономного института договора поставки в дальнейшем. Но каким он конкретно будет в будущем и на какой основе использоваться, можно установить, лишь проанализировав генезис его развития.

Страны Восточной Европы, как уже отмечалось, развивались долгое время на воспринятой от СССР доктрине урегулирования экономических связей, юридической формой которой собственно и был договор поставки: в рамках внутреннего права, в рамках EEC (международного права). Доктрина хозяйственных отношений как элемент системы экономических связей признавалась основным элементом хозяйственного механизма[[2]](#footnote-2). Среди черт системы социалистических хозяйственных связей указывались их количественный рост, товарно-денежный характер, плановый характер и особенный субъектный состав - только социалистические хозяйственные организации[[3]](#footnote-3). Однако за годы развития международной социалистической кооперации были налажены постоянные хозяйственные связи, которые пережили кризис доверия, проповедников тезисов о национальной самодостаточности экономики. В настоящее время они приобретают новые и достаточно знакомые черты экономической интеграции, но уже на идеологии рыночных отношений. Экономические по содержанию отношения нуждаются в стабильной основе, которая бы учитывала долговременный характер этих отношений, предоставляла их участникам возможность быстро и эффективно приспосабливаться к запросу и конъюнктуре рынков, требований потребителей и т.п.

В советской юридической литературе сложилось три направления в оценке правовых форм взаимоотношений кооперирующих предприятий. Одни из них утверждали, что в основе этих отношений лежит договор поставки, другие упор делали на плановое основание, третьи - на их сочетание[[4]](#footnote-4).

Это объяснялось тем, что плановое задание было обязательным для социалистических предприятий, оно детализировало содержание будущих отношений настолько достаточно, что они могли вступить в хозяйственные обязательства путем принятия планового задания к исполнению. Поэтому не случайно, что значительная часть договоров поставки в то время заключалась путем принятия нарядов к исполнению[[5]](#footnote-5). В рамках долгосрочного договора поставки и сегодня пересланный заказ покупателя принимается к выполнению и фактически является дополнительным соглашением, но только договор справедливо признавался саморегулирующим элементом системы договорных связей[[6]](#footnote-6).

Эти факторы объективного и субъективного характера влияли на формирование не только договора поставки, но и на плановую экономику Советского Союза в целом. Экономические связи по поставкам были связаны с разделением труда и специализацией в промышленности. С появлением сложных товаров на рынке отражались разные виды кооперации и соответствующие формы урегулирования этих отношений, а с появлением моновладельцев и введением планомерности развития промышленности договор поставки вновь стал довольно распространенным фактом развития экономики среди других подобных договорных институтов.

Правовое регулирование поставки имеет более чем столетнюю историю и соответствующую эмпирическую базу проблемного, описательного, постановочного, констатирующего практического характера. Упоминание о поставке мы находим в работах второй половины XIX столетия. Они послужили базой кодификации российского законодательства в конце XX в. Это работы Г.Ф. Шершеневича[[7]](#footnote-7), В.Л. Исаченко, В.П. Исаченко[[8]](#footnote-8), К. Победоносцева[[9]](#footnote-9), Д.И. Мейера[[10]](#footnote-10), К. Анненкова[[11]](#footnote-11) и других видных российских цивилистов. Основной доктринальный подход к исследованию феномена договора поставки заключался в подчеркивании его уникальности как достижения исключительно российской школы права, необходимости на больших географических пространствах российской империи обеспечить устойчивое развитие производства и гарантированное потребление. По своей юридической природе он сводился собственно к договору оптовой купли-продажи, но с присущими ему особенностями. Также отмечалась его роль как правового средства кооперации товаропроизводителей между собой, товаропроизводителей и оптовых продавцов. Наконец, в те годы договор поставки развивался исключительно в рамках цивилистической доктрины договорного права.

Впервые легальное определение договора поставки появилось в Гражданском уложении. В нем указывается на характер отношений и их правовую природу - договор; определяется его предмет; указывается юридический факт формирования отношений; права и обязанности; последствия неисполнения. Соответственно определена норма, которой можно руководствоваться при решении споров. Г.Ф. Шершеневич отмечал: "От поставки купля-продажа отличается, по мнению практики, следующими моментами: a) тогда как продавец должен быть во время заключения договора собственником продаваемого имущества, поставщик может и не иметь права собственности на товары, которые он обязуется доставить к определенному сроку; b) тогда как предметом купли-продажи могут быть товары, определяемые как по признакам индивидуальным, так и по родовым, предметами поставки могут быть только товары, определяемые индивидуальными признаками; c) тогда как исполнение по купле-продаже может наступить и немедленно по заключении договора, поставка предполагает более или менее значительный промежуток между заключением договора и его исполнением"[[12]](#footnote-12). К тому же продажа движимости может быть осуществлена в любой форме, а поставка лишь в письменной. Поставка одновременно означала и доставку купленной вещи поставщиком за его счет, а также периодичность выполнения этого долга[[13]](#footnote-13), что объясняется экономически-социальной необходимостью четкого и своевременного обеспечения производства сырьем, материалами, комплектующими и т.п. Вместе с тем тот же Г.Ф. Шершеневич подчеркивал уникальность поставки как сугубо российского правового института и указывал: "Иностранным законодательствам это искусственное разделение чуждо"[[14]](#footnote-14). Этот период совпал со временем разработки проекта Гражданского уложения, где договор поставки и договор купли-продажи по условиям, порядку выполнения и последствиям нарушения обязанностей сторон были одинаковыми[[15]](#footnote-15). Несмотря на то что Гражданскому уложению так и суждено было остаться законопроектом, оно повлияло на кодификацию советского гражданского права.

Второй этап развития доктрины договора поставки стал следствием процессов огосударствления экономики, перехода на директивные основы ее руководства, осуществления промышленной революции. Именно в эти годы возник ряд проблем, связанных с потребностью найти такой правовой механизм кооперации производителей разной отраслевой принадлежности ради получения конечной продукции, которая бы смогла конкурировать с продукцией капиталистического рынка. Эти проблемы возникли в связи с необходимостью урегулировать отношения имущественного характера на объективных закономерностях, при использовании экономических методов и волевых решений. При этом возникла проблема сохранения рентабельности товаропроизводителей и хозяйственного расчета, оптимизации расчетов за поставленную продукцию при временном отсутствии средств у плательщика, согласования стратегических интересов монопольного владельца (государства в лице ее центральных исполнительных органов) и непосредственных товаропроизводителей и потребителей, материальной ответственности поставщиков при невыполнении ими своих обязанностей в результате директивного изменения заданий, приоритетов и сроков поставки.

В советский период в условиях реальной индустриализации договор поставки занял доминирующее положение. Да, договор имел существенные недостатки, повсеместное проявление формализма и бюрократизма, однако при всех недостатках он был единственно верным и обоснованным институтом обязательственного права. В условиях реанимации экономического потенциала РФ сегодня этот договор вновь монтируется в практику хозяйственной деятельности.

Таким образом, резюмируя изложенное, можно утверждать, что договор поставки должен занять подобающее ему место самостоятельного, автономного типа договора.

# 1.2 Отграничение договора поставки от других договоров по передаче имущества

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

Противником отнесения договора поставки к разновидности договора купли-продажи выступает О.М. Олейник, по мнению которой единственное, что объединяет поставку и куплю-продажу, - это их правовая цель, т.е. направленность на передачу права собственности или иного производного вещного права на условиях возмездности и безвозвратности[[16]](#footnote-16).

Исходя из точки зрения О.М. Олейник, тот факт, что договор поставки представлен в ГК РФ в качестве разновидности договора купли-продажи, не противоречит природе регулируемых им экономических отношений. Так, согласно позиции В.Ф. Яковлева, договор поставки и договор купли-продажи сходны в том смысле, что оба они юридически опосредуют возмездно-денежную реализацию имущества, которая по своей экономической природе есть не что иное, как купля-продажа[[17]](#footnote-17).

Анализ отграничения договоров купли-продажи и поставки проведен Ю.В. Романцом[[18]](#footnote-18) и В.В. Витрянским[[19]](#footnote-19), которые к специфике поставки относят: особый субъектный состав (предприниматели, юридические лица), цель (извлечение прибыли) и в ряде случаев - длительность отношений (систематический характер), а также несовпадение момента заключения с моментом исполнения договора[[20]](#footnote-20).

О длящемся характере поставок, их многократности и периодичности как характерном признаке поставки писали М.И. Брагинский, Г.С. Шапкина[[21]](#footnote-21). Однако длительность отношений между поставщиком и покупателем не означает, что на разовую сделку не распространяются нормы о поставке. Поэтому нельзя согласиться с предположением М.В. Гордона, что разовый договор поставки представляет собой особую форму договора, промежуточную между поставкой и куплей-продажей[[22]](#footnote-22).

Ю.В. Романец помимо специфики срока и характера предпринимательской деятельности (особого субъектного состава и цели договора) выделяет еще один признак - особый предмет договора поставки. По его мнению, большинство норм § 3 главы 30 ГК РФ сформулировано применительно к движимому имуществу, которое передается от продавца к покупателю не через присоединенную сеть (как при энергоснабжении), а обычным способом[[23]](#footnote-23).

Проблемы, связанные с отграничением договоров поставки от договоров купли-продажи, разъяснены в Постановлении Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 № 18 "О некоторых вопросах, связанных с применением Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки"[[24]](#footnote-24).

В частности, в указанном Постановлении четко определены цели договора поставки. В соответствии с пунктом 5 указанного Постановления под целями, не связанными с личным использованием, следует понимать в том числе приобретение покупателем товаров для обеспечения его деятельности в качестве организации или гражданина-предпринимателя (оргтехники, офисной мебели, транспортных средств, материалов для ремонтных работ и т.п.).

Часто возможность отграничения купли-продажи от договора поставки ставилась в зависимость от предмета поставки. В юридической литературе прошлых лет не раз указывалось, что одним из характерных признаков договора поставки является определение в договоре предмета поставки родовыми признаками, тогда как купля-продажа может иметь предметом и индивидуально-определенную вещь[[25]](#footnote-25).

Несомненно, в подавляющем большинстве случаев предмет договора поставки определен родовыми признаками. Но не исключена возможность заключения договора о поставке индивидуально-определенной вещи, например изготовленного по особому заданию оборудования. При этом под машинами и оборудованием индивидуального исполнения следует понимать такие из них, которые изготавливаются в ограниченных количествах по индивидуальным заказам, по индивидуальной документации, не дающей права на серийное или массовое их производство.

В данной ситуации, как было правильно отмечено Л.И. Картужанским, происходит смешение черт подряда и поставки, но перевешивают прежде всего в регулировании ответственности сторон черты поставки[[26]](#footnote-26).

В настоящее время разграничению договора поставки и договора подряда придается особое значение[[27]](#footnote-27). Сходные отношения возникают в случаях, когда в договор поставки включены условия по передаче материалов, сырья, комплектующих изделий. Судебная практика при разграничении таких договоров учитывает прежде всего основное содержание обязательств. Договор, содержанием которого является выполнение работ по заданию заказчика из его материалов, квалифицируется обычно как договор переработки давальческого сырья, т.е. договор подряда[[28]](#footnote-28).

Может быть использован и иной критерий - количество передаваемых покупателем материалов. Если покупателем передается большая часть материалов, необходимых для изготовления товаров, то договор может рассматриваться как подрядный[[29]](#footnote-29). Аналогичный критерий применен в статье 3 Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров 1980 г., согласно которой договоры на поставку товаров, подлежащих изготовлению или производству, считаются договорами купли-продажи, если только сторона, заказывающая товары, не берет на себя обязательства поставить существенную часть материалов, необходимых для изготовления или производства указанных товаров[[30]](#footnote-30).

На сегодняшний день особых затруднений при разрешении споров как по отграничению договора поставки от купли-продажи, так и по его отличию от договора подряда не возникает. В частности, это относится к смешанному договору, содержащему элементы поставки и подряда (например, поставка оборудования с его монтажом). В этом случае применяются нормы ГК РФ о договоре поставки и подряда: первые регулируют отношения по передаче имущества, вторые - по совершению работ.

В отдельных случаях неправильная квалификация договора одной из его сторон (смешение договора поставки и подряда) и как результат неверное определение основания и предмета иска могут послужить причиной отказа в удовлетворении исковых требований. Так, судом не были удовлетворены исковые требования о взыскании реального ущерба, определяемого как стоимость недопоставленных товаров, убытков, причиненных полиграфическим браком, и неустойки, поскольку заключенный сторонами договор на изготовление печатной продукции является не договором поставки, как полагал истец, а договором подряда, и условия этого договора ответчиком не нарушены[[31]](#footnote-31).

При этом следует исходить из пункта 5 вышеуказанного Постановления Пленума ВАС РФ, согласно которому при квалификации правоотношений участников спора определяющее значение имеют признаки договора поставки (т.е. существо отношений), а не наименование договора, название его сторон либо обозначение способа передачи товара в тексте документа. Следовательно, для правильного разрешения дела суд должен устанавливать действительную волю сторон договора.

Между тем имеет место целый блок вопросов, связанных с проблемой разграничения договора поставки, бартера и мены.

Стороны в ряде случаев в целях поставки друг другу товаров, продукции заключают так называемые договоры о взаимных поставках. Данный термин не предусмотрен действующим законодательством, однако часто употребляется в правоприменительной практике[[32]](#footnote-32).

Таким образом, возникает вопрос, какова правовая природа данного договора о взаимных (встречных) поставках, является ли он договором поставки или мены.

Полагаем, что отношения по договорам о взаимных поставках должны регулироваться нормами § 3 главы 30 ГК РФ. Содержание таких договоров основано на статье 506 ГК РФ. Поэтому договор о взаимных поставках, так же как и договор поставки, должен содержать взаимные денежные обязательства, имеющиеся в наличии у каждой из сторон, которые одновременно выступают поставщиками и покупателями.

В соответствии с пунктом 1 статьи 567 ГК РФ по договору мены каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороны один товар в обмен на другой, т.е. отсутствуют денежные обязательства между хозяйствующими субъектами. Сходство между меной и взаимной поставкой в том, что к ним могут применяться общие положения § 1 главы 30 ГК РФ о купле-продаже, если это не противоречит специальным правилам, предусмотренным для договора мены (пункт 2 статьи 567 ГК РФ) или для договора поставки (поскольку поставка является разновидностью купли-продажи).

От обычной мены и взаимной поставки следует отличать более широкий термин "бартер", под которым понимается сделка, предусматривающая обмен эквивалентными по стоимости товарами, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности, т.е. его объект не всегда совпадает с объектом договора мены. Бартер во многих случаях рассматривается как другое название договора мены, что не всегда корректно.

Данный термин часто применяется во внешнеторговых сделках (Указ Президента РФ от 18.08.1996 г. № 1209 "О государственном регулировании внешнеторговых бартерных сделок"[[33]](#footnote-33)). Между тем в силу пункта 1 названного Указа к бартерным сделкам не относятся сделки, предусматривающие использование при их осуществлении денежных или иных платежных средств.

Представляется необходимым рассмотреть более подробно вопрос о разграничении договоров мены и поставки.

Разъяснения по вопросу разграничения мены и поставки содержит практика ВАС РФ, согласно которой договор о взаимных поставках не является договором мены, если в нем определены обязанности не только поставить друг другу товары одинаковой стоимости, но и оплатить их[[34]](#footnote-34). При этом обязательство ни одной из сторон по передаче товара не обусловлено встречной передачей товара. Условие об использовании механизма взаимозачета свидетельствует об определении способа прекращения денежных обязательств, предусмотренного статьей 410 ГК РФ.

В соответствии с названной статьей обязательство прекращается полностью или частично зачетом встречного однородного требования, срок которого наступил либо срок которого не указан или определен моментом востребования[[35]](#footnote-35).

Возникает вопрос, о каком взаимозачете идет речь: по одному и тому же обязательству или в счет исполнения иных обязательств друг перед другом. Возможен ли взаимозачет по одному и тому же договору? Судебная практика отвечает положительно на возможность такого зачета.

Другая сложность заключается в следующем: является ли договором поставки договор, по которому встречные поставки взаимообусловлены друг другом, т.е. невозможна встречная поставка без другой поставки и вместе с тем в нем указан взаимозачет денежных обязательств. Полагаем, что независимо от того, какая форма расчетов предусмотрена договором, само указание в нем на денежный эквивалент говорит о наличии денежного обязательства, следовательно, и договора поставки.

Так называемый договор о взаимных поставках является не чем иным, как деформированной с помощью зачета встречных однородных требований разновидностью договора классической поставки продукции. При этом деформации подвержены как бы два договора поставки, находящиеся под оболочкой одного и заключенные между одними и теми же лицами, которые выступают одновременно в роли поставщиков и покупателей[[36]](#footnote-36).

# ГЛАВА 2 ЗАКЛЮЧЕНИЕ, ИСПОЛНЕНИЕ И РАСТОРЖЕНИЕ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ

# 2.1 Заключение договора поставки

Договор поставки консенсуальный, т.е. считается заключённым с момента достижения контрагентами соглашения по существенным условиям. Он также является письменным, поэтому данное соглашение должно быть оформлено в соответствии с требованиями, предъявляемыми к письменной форме договора.

Договор поставки, как правовой документ, регулирует взаимоотношения поставщика и покупателя по поставке товаров и является единственным юридическим фактором, на основании которого возникает обязательство по поставке. Как правило, это единый документ, подписанный сторонами. Но также существует возможность заключения договора поставки путем обмена документами посредством почтовой, телеграфной, телефонной, телетайпной, электронной или иной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору (п. 2 ст. 434). «С одной стороны это создает возможность оперативного заключения договора, а с другой стороны, нежелательно ввиду неопределенности взаимоотношений сторон»[[37]](#footnote-37).

Так, Общество с ограниченной ответственностью "Поволжский регион" обратилось в Арбитражный суд Самарской области с иском к Обществу с ограниченной ответственностью "Производственно-коммерческая фирма "ОстМет" о взыскании 546531 руб. 27 коп., в том числе 425713 руб. 98 коп. суммы задолженности за металлопродукцию, поставленную по товарным накладным в октябре - ноябре 2004 г. в соответствии с договором поставки № 53 от 01.11.2004, и 120817 руб. 29 коп. неустойки за просрочку в оплате поставленной продукции.

Из материалов дела следует, что между истцом и ответчиком заключен договор поставки № 53 от 01.11.2004 на поставку металлопроката из наличия в соответствии с выставленными по заявке ответчика счетами.

Арбитражный суд Самарской области правомерно признал договор № 53 от 01.11.2004 незаключенным в силу п. 2 ст. 465 и п. 3 ст. 455 Гражданского кодекса Российской Федерации, поскольку договор не позволяет определить количество подлежащего передаче товара и условия о товаре.

В качестве доказательств поставки товара ответчику истцом также представлены в суд товарные накладные: № 840СК от 21.10.2004 на 76253 руб. 98 коп., № 858СК от 27.10.2004 на 56663 руб. 99 коп., № 859СК от 27.10.2004 на 76 руб. 01 коп., № 865СК от 29.10.2004 на 45122 руб. 06 коп., № 925СК от 16.11.2004 на 247597 руб. 94 коп.

Факт получения продукции по указанным товарным накладным судом полностью установлен, и данному факту дана полная и всесторонняя оценка.

В силу указанных обстоятельств суд кассационной инстанции признает, что ответчиком нарушены положения ст. 486 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Расчет основного долга ответчиком в установленном порядке не оспорен, а следовательно, суд законно удовлетворил требования истца в части взыскания суммы основного долга[[38]](#footnote-38).

Принимая во внимание, что основной сферой применения договора поставки товаров являются предпринимательские отношения, а основными субъектами этих договоров, как правило, - коммерческие организации, профессионально занимающиеся производством, закупкой и реализацией товаров, законодатель счел необходимым урегулировать отношения, формирующиеся уже на стадии преддоговорных контактов сторон по поводу заключения договора поставки. Этому вопросу посвящены содержащиеся в ГК нормы об урегулировании разногласий при заключении договора поставки (ст. 507). Согласно этой статье, сторона, проявившая инициативу в заключении договора, т.е. представившая свое предложение (оферту) потенциальному контрагенту и получившая от него принципиальное согласие на заключение договора, но при условии изменения некоторых пунктов договора, должна принять меры, которые внесли бы определенность в отношения сторон[[39]](#footnote-39).

Договор признаётся заключённым, если стороны, в требуемой в соответствующих случаях форме, достигли соглашения по всем существенным условиям договора (п. 1 ст. 432 ГК). Правила заключения договора регламентируются статьями 432 – 449 ГК. В них закреплены две стадии заключения договора. Согласно п. 2 ст. 432 ГК РФ договор заключается посредством направления оферты – предложения заключить договор одной из сторон (первая стадия) и её акцепта – принятия предложения другой стороной (вторая стадия)[[40]](#footnote-40).

Предложение заключить договор (оферта) должно отвечать следующим обязательным требованиям:

* оно должно быть адресовано конкретному лицу;
* быть достаточно определённым;
* должно выражать намерение сделавшего его лица заключить договор с адресатом, которым будет принято предложение;
* оно должно содержать указание на существенные условия, на которых предлагается заключить договор;
* оферта является безотзывной. Это значит, что полученную адресатом оферту нельзя отозвать в течение срока, установленного для её принятия, если иное не оговорено в самой оферте, либо не вытекает из существа самого предложения или обстановки, в которой оно было сделано (ст. 436 ГК).

Оферта считается не полученной, если извещение о её отзыве поступило раньше или одновременно с офертой (п. 2 ст. 435 ГК). По форме оферта может быть самой разной: письмо, телеграмма, факс и т. д. Офертой может служить и разработанный стороной, предлагающей заключить договор, проект такого документа.

В оферте выражена воля лишь одной стороны, а как известно договор заключается по волеизъявлению обеих сторон, поэтому решающее значение в оформлении договорных отношений имеет ответ лица, получившего оферту, о согласии заключить договор.

Таким образом, второй стадией заключения договора является акцепт, то есть ответ лица, которому была направлена оферта о принятии её условий (согласие с предложением заключить договор). Акцепт должен быть полным и безоговорочным. Молчание не является акцептом, если иное не вытекает из закона, обычая делового оборота или предыдущих деловых отношений сторон. Акцепт может быть выражен не только в форме письменного ответа (включая сообщение по факсу, с помощью телеграфа или иных средств связи). В качестве акцепта в определённых случаях признаётся и совершение лицом, получившим оферту в срок установленный для акцепта, действий по выполнению указанных в ней условий договора (погрузка товаров, предоставлению услуг, выполнение работ, уплата денег и т. п.), если иное непредусмотрено законом или не указано в оферте (п. 3 ст. 438 ГК). Данное правило хотя и носит диспозитивный характер, но имеет большое значение для правового регулирования хозяйственного оборота. Ранее действовавшим законодательством акцепт путём совершения действий по выполнению предусмотренных офертой условий не допускался (ст. 58 Основ 1991 года). Это нередко ставило в тяжёлое положение добросовестных участников имущественного оборота. Например, нередко встречались ситуации, когда предприятие – поставщик, получив телеграмму предприятия – покупателя с просьбой поставить определённое количество с гарантией их оплаты в кратчайший срок, производили отгрузку соответствующих товаров, однако денежные средства покупателем не перечислялись[[41]](#footnote-41). Если такой поставщик обращался с иском в суд (арбитражный суд), он был вправе претендовать только на сумму, составляющую стоимость отгруженного товара, в то же время суд отказывал ему во взыскании с покупателя пени за просрочку платежа и убытков, вызванных несвоевременной оплатой товаров, поскольку отношения сторон квалифицировались судом как бездоговорные. Названные требования по законодательству могли быть представлены к контрагенту лишь за невыполнение договорных обязательств. В итоге применялось безупречное с позиции законности, но ущербное с точки зрения справедливости решение суда. Новый ГК РФ, решая эту проблему, рассматривает действия стороны, получившей оферту, по выполнению указанных в ней условий договора (отгрузка товаров) в качестве акцепта оферты[[42]](#footnote-42). Таким образом, в приведённом примере, отношения сторон будут признаны договорными, а действия покупателя, задержавшего оплату товаров, нарушением договорных обязательств со всеми вытекающими из этого последствиями.

Получение акцепта лицом, направившим оферту, является свидетельством того, что договор заключен. В связи с этим отзыв акцепта после его получения адресатом является, по сути, односторонним отказом от исполнения договорных обязательств, что по общему правилу не допускается (ст. 310 ГК). Поэтому отзыв акцепта возможен только до того момента, когда договор будет считаться заключённым: в случаях, когда извещение об отзыве акцепта опережает сам акцепт (то есть, акцепт ещё не получен лицом, направившем оферту) либо поступает одновременно с ним, акцепт признаётся не полученным (ст. 439 ГК)[[43]](#footnote-43).

Большое значение в практике заключения договоров имеет срок для акцепта, поскольку именно своевременный акцепт может признаваться свидетельством заключения договора. Правило о сроке для акцепта сформулированы в ГК применительно к двум различным ситуациям: когда срок для акцепта указан в самой оферте и когда оферта не содержит срока для её акцепта.

Если срок для акцепта определён в оферте, обязательным условием, при котором договор будет считаться заключённым, является получение лицом, направившем оферту, извещения о её акцепте в срок, установленный офертой (ст. 440 ГК). Необходимо обратить внимание на то, что правовое значение придаётся не дате направления извещения об акцепте, а именно дате получения этого извещения адресатом. Поэтому лицо, получившее оферту и желающее заключить договор, должно позаботиться о том, чтобы извещение об акцепте было направлено заблаговременно с таким расчётом, чтобы оно поступило к адресату в пределах срока, указанного в оферте.

Ранее действовавшее законодательство, регулировавшее порядок заключения договора поставки продукции и товаров, обычно ориентировало стороны на соблюдение срока для рассмотрения проекта договора и направления другой стороне подписанного экземпляра договора. Более того, дата получения подписанного договора (то есть акцепта) не имела юридического значения.

Новый порядок заключения договоров, в том числе и в части определения срока для акцепта, должен применяться к договорам, предложения заключить которые были направлены после 1 января 1995 года (ст. 12 Вводного закона).

Если же срок для акцепта не определён ни самой офертой, ни законом или иным правовым актом, то обязательным условием, при котором договор будет считаться заключённым, является получение извещения об акцепте его оферты в течение разумного необходимого для этого времени. Это время определяется судом, исходя из конкретных обстоятельств каждого спора[[44]](#footnote-44).

Необходимость с одной стороны, формализовать процедуру заключения договора, а с другой обеспечить стабильность хозяйственного оборота привела к появлению в Гражданском кодексе ст. 507, регулирующей процедуру заключения договора поставки, которая, однако, не является новой для российского законодательства. Ранее аналогичные положения содержались в ряде подзаконных актов, регулирующих поставку отдельных видов товаров и носили гораздо более детальный характер. Суть этих норм состоит в том, что сторона, проявившая инициативу в заключении договора, должна принять меры, которые внесли бы определённость в отношения сторон. В этих целях возможны три варианта действий:

* согласиться с изменением отдельных пунктов договора, предложенных контрагентом;
* попытаться найти в отношении спорных пунктов договора компромиссное решение, то есть согласовать возникшие разногласия по отдельным условиям договора;
* отказаться от заключения договора.

Во всех названных случаях сторона, предложившая заключить договор поставки, обязана не более чем в тридцатидневный срок уведомить другую сторону о своём решении. Это необходимо, поскольку контрагент вправе рассчитывать на то, что договор будет заключён, и уже на этой стадии может приступить к его подготовке и исполнению. Поэтому сторона не уведомившая контрагента о принятом ею решении, должна будет возместить убытки, вызванные уклонением от согласований условий договора. Согласно п. 6 постановления Пленума ВАС РФ № 18, разрешая споры о возмещении убытков, вызванных уклонением от согласований условий договора поставки (ст. 507 ГК), следует учитывать, что такими убытками могут быть признаны, в частности расходы стороны, направившей извещение о согласии заключить договор с предложением о согласовании его условий (акцепт на иных условиях), если они понесены в связи с подготовкой и организацией исполнения данного договора, предпринятыми по истечении тридцатидневного срока со дня получения лицом, направившим оферту, акцепта на иных условиях[[45]](#footnote-45).

В нынешних условиях хозяйствования для сторон чрезвычайно важно определить в подписываемом документе, какой договор ими заключается, и четко определить в нем права и обязанности сторон. Так как, когда между сторонами по договору возникает спор, в суде трудно определить, какой же именно договор был заключен. Например, при разрешении спора в арбитражном суде Волгоградской области по иску АО “Борисовский завод автотракторного оборудования “ к НПО “Алмаго “ о взыскании 50 млн. Рублей за невыполнение ответчиком договорных обязательств в доказательство их наличия был предъявлен договор без общего названия с наименованием сторон “Заказчик“ и “Исполнитель“, по которому ответчик должен был изготовить и поставить истцу магниты при условии предварительной оплаты. Однако после оплаты товар не был поставлен. Чтобы наказать виновную сторону, суд, исходя из ст. 431 о толковании договоров, где говориться, что решающим при определении правовой природы подписанного сторонами документа является не его название, а само содержание, применил санкции как по договору поставки[[46]](#footnote-46).

# 2.2 Исполнение договора поставки

Заключая договор, стороны стремятся к возникновению между ними обязательства, представляющего собой гражданское правоотношение, в силу которого одно лицо (или несколько лиц) имеет право требовать от другого лица (или нескольких других лиц) совершения определенного действия либо воздержания от совершения какого-либо действия.

В силу договора и возникшего на его основе обязательства участники должны совершать в пользу друг друга определенные действия или воздерживаться от их совершения. Основной целью участников договорного отношения является реализация интересов, которые они преследовали при заключении договора, т.е. его исполнение.

Согласно ст. 309 Гражданского кодекса РФ обязательства должны исполняться надлежащим образом, следовательно, в соответствии с условиями обязательства и требованиями закона, иных правовых актов, а при отсутствии таких условий и требований - в соответствии с обычаями делового оборота и иными обычно предъявляемыми требованиями.

Наряду с тем, что исполнение должно быть надлежащим, требуется, чтобы оно было реальным. Реальное исполнение обязательства выражается прежде всего в совершении или воздержании от совершения действий, составляющих его предмет. В свою очередь, с данным требованием связывается недопустимость замены предусмотренного договором действия денежной компенсацией. Однако в этом выражается не сущность самого требования, а лишь одно из возможных его проявлений. Поэтому следует признать, что нет оснований исключать из сферы действия принципа реального исполнения денежные обязательства, которые в отличие от всех прочих даже в своем нормальном состоянии имеют предметом определенную денежную сумму.

Следует отметить, что большинство авторов отождествляют термины "реальное исполнение обязательства" и "исполнение обязательства в натуре". Однако по данному вопросу высказываются разные точки зрения. Так, А.А. Павлов полагает, что соотношение понятий "реальное исполнение обязательства" и "присуждение к исполнению обязанности в натуре" есть соотношение цели и средства, причем присуждение к исполнению обязанности в натуре, во-первых, существует только на "аномальной стадии" развития обязательственного правоотношения, а во-вторых, является не единственным средством достижения необходимого результата. Иные способы защиты, в частности исполнение обязательства за счет должника, также способны привести к указанной цели. Представляется, что подобное разграничение является искусственным.

Как реальное исполнение обязательства, так и исполнение обязательства в натуре преследует одну и ту же цель: совершение действия, предусмотренного договором, недопустимость замены совершения данного действия денежным эквивалентом[[47]](#footnote-47). В то же время следует отметить, что при нарушении принципа реального исполнения обязательства применяется способ защиты, предусмотренный ст. 12 ГК РФ, - присуждение к исполнению обязательства в натуре.

По вопросу о значении требования реального исполнения обязательства существуют различные мнения. Так, Е.В. Богданов полагает, что все содержание главы 22 ГК РФ "Исполнение обязательств" ориентируется на исполнение обязательства в натуре[[48]](#footnote-48). А.А. Павлов, наоборот, утверждает, что принцип реального исполнения не только утратил роль всеобъемлющего начала, но с изменением условий хозяйствования лишился и своей экономической основы. Данная точка зрения не совсем верна. Ведь ранее данный автор, анализируя гражданское законодательство Германии, признавал, что в соответствии с параграфом 251 Германского гражданского уложения (ГГУ) возмещение ущерба трактуется как исключительная мера, которая допускается в особых случаях, в частности если исполнение в натуре окажется невозможным или недостаточным для полного возмещения кредитору[[49]](#footnote-49).

Если А.А. Павлов предполагает, что принцип реального исполнения обязательства в России лишился своей экономической основы, то тем более, рассуждая логически, не должно быть экономической основы для данного принципа и в Германии. Однако здесь картина диаметрально противоположная. Гражданское законодательство стран континентальной системы права традиционно признает реальное исполнение как основополагающий принцип исполнения обязательств. Позиция новейшего российского законодательства, которое действительно наметило ограничения принципа реального исполнения обязательства, представляет собой не совсем удачное восприятие тенденций англо-американского права[[50]](#footnote-50).

Ограничение принципа реального исполнения обязательства наглядно проявилось в ст. 396 ГК РФ, заглавие которой - "Ответственность и исполнение обязательства в натуре" - подчеркивает соотношение этих способов защиты гражданских прав.

Согласно п. 1 ст. 396 ГК РФ уплата неустойки и возмещение убытков не освобождают должника от исполнения обязательства в натуре, в случае если должник исполнил свои обязанности ненадлежащим образом и при том условии, что иная ситуация может быть предусмотрена законом или договором.

Однако если должник вообще не предоставил исполнения кредитору, то возмещение убытков и уплата неустойки освобождают его по общему правилу от исполнения обязательства в натуре. Таким образом, возникает, на наш взгляд, несколько двусмысленная ситуация, когда должник, пусть и не в строгом соответствии с условиями договора, но исполнивший обязательство, поставлен законодателем в положение значительно худшее, чем тот должник, который не собирался приступать к исполнению своих обязанностей.

Ограничение принципа исполнения обязательства в натуре в гражданском законодательстве РФ получило развитие в нормах, регулирующих важнейший гражданско-правовой договор - куплю-продажу. Согласно действующему законодательству одной из основных обязанностей продавца по договору купли-продажи является его обязанность передать товар покупателю (ст. 456 ГК РФ). Если по каким-то причинам продавец отказывается это делать, последний вправе отказаться от исполнения договора купли-продажи (п. 1 ст. 463 ГК РФ).

В случае если покупатель предварительно оплатил товар до его передачи продавцом (ст. 487 ГК РФ), то при отказе последнего от исполнения обязанности по передаче товара покупатель вправе потребовать передачи оплаченного товара или возврата суммы предварительной оплаты за товар, не переданный продавцом.

Таким образом, права покупателя при условии предварительной оплаты товара существенно отличаются от прав покупателя при отсутствии такого условия. Прежде всего отличие проявляется в том, что при предварительной оплате товара покупатель может потребовать от продавца передачи оплаченного товара. При отсутствии в договоре названного условия покупателю по общему правилу не предоставлено такое право.

Складывается ситуация, когда согласно ст. 12 ГК РФ покупатель, казалось бы, вправе требовать присуждения к исполнению обязательства в натуре. Однако ст. 463 ГК РФ, являясь специальной нормой, существенным образом корректирует данное положение. В результате право требовать присуждения к исполнению обязательства в натуре сохраняется у покупателя лишь тогда, когда предметом договора является индивидуально-определенная вещь. Что касается вещей, обладающих родовыми признаками, в том числе товара, то по общему правилу покупатель таким правом не располагает.

Российский законодатель, устраняя принцип реального исполнения обязательств по договору купли-продажи, как было отмечено, фактически отказался от традиции права стран континентальной Европы, где требование об исполнении в натуре является основным и должник всегда может быть присужден к исполнению в натуре, когда этого желает кредитор. Возмещение же ущерба трактуется как исключительная мера, если исполнение в натуре окажется невозможным или недостаточным для полного возмещения кредитору.

За образец принято решение, существующее в англо-американском праве, где кредитор может требовать лишь возмещения причиненного ему ущерба путем денежной компенсации, но не исполнения обязательства в натуре.

Таким образом, действующий ГК РФ, основывающийся прежде всего на традициях права континентальной Европы, содержит включения, чуждые данному праву. Вызывает некоторое недоумение императивный характер п. 1 ст. 463 ГК РФ, который, по сути, лишает стороны возможности решить вопрос об исполнении в натуре в самом договоре. Российская действительность существенным образом отличается от действительности США и Англии. На наш взгляд, следует более осторожно переносить правовой опыт других стран в Россию. С учетом того что в прошлом принцип исполнения обязательства в натуре был закреплен в законодательстве, а также специфических процессов в экономике России, продавцу и покупателю надо предоставить право самим определиться в части исполнения обязательства в натуре. В связи с этим п. 1 ст. 463 ГК РФ необходимо изложить в следующей редакции: "Если продавец отказывается передать покупателю проданный товар, покупатель вправе отказаться от исполнения договора купли-продажи. В договоре стороны могут установить обязанность продавца по исполнению обязательства в натуре".

При рассмотрении данной проблемы представляет интерес п. 2 ст. 463 ГК РФ, в соответствии с которым при отказе продавца передать индивидуально-определенную вещь покупатель может предъявить ему требования, предусмотренные ст. 398 ГК РФ. Таким образом, покупатель вправе потребовать отобрания вещи у продавца на условиях, предусмотренных договором.

Президиум Высшего Арбитражного Суда РФ по данному вопросу занимает следующую позицию: отобрание вещи и присуждение к исполнению обязательства в натуре - различные категории, так как при понуждении должника к исполнению обязательства в натуре "...в отличие от отобрания вещи, предусмотренного статьей 398 Гражданского кодекса Российской Федерации, отсутствует возможность определить соответствующий денежный эквивалент, поскольку предъявлено требование о понуждении совершить действие, а не передать вещь"[[51]](#footnote-51).

На наш взгляд, подобное разграничение является искусственным. Как отобрание индивидуально-определенной вещи у должника, так и понуждение к исполнению обязательства в натуре приводит к одинаковому последствию: реальному исполнению обязательства, вследствие чего кредитор получает тот результат, к которому стремился при заключении договора. В связи с этим представляет интерес мнение В.В. Витрянского, который, анализируя правовую природу требования собственника-арендодателя о возврате имущества арендатором, пишет: "Требование собственника-арендодателя о возврате имущества (об освобождении помещений, о выселении арендатора) по своей природе является требованием о присуждении к исполнению обязанности в натуре"[[52]](#footnote-52).

При исследовании реализации принципа реального исполнения обязательства в договоре купли-продажи вызывают интерес положения п. 3 ст. 484 ГК РФ, предусматривающего права продавца при неисполнении покупателем своей обязанности по принятию товара. Так, если покупатель в нарушение закона, иных правовых актов или договора купли-продажи не принимает товар или отказывается его принять, то продавец вправе по своему выбору потребовать от покупателя принять товар или отказаться от исполнения договора купли-продажи.

Установленная законом возможность продавца требовать принятия товара покупателем представляет собой применение такого способа защиты, как присуждение к исполнению обязательства в натуре.

Анализ законодательства убеждает в несколько одностороннем подходе законодателя при наделении продавца средствами защиты своих прав и интересов. Представляется, что в этом случае законодатель ориентируется на приоритетную защиту интересов продавца в ущерб защите интересов покупателя. Наглядно это можно установить при исследовании специфики правовых последствий на случай отказа покупателя принять товар от продавца. Выше было отмечено, что продавец вправе в этой ситуации обратиться в суд и потребовать принятия товара покупателем. На наш взгляд, здесь можно усмотреть дисгармонию (дисбаланс) в средствах защиты, поскольку в случае отказа продавца от передачи товара покупателю последний не вправе требовать понуждения продавца к исполнению обязательства в натуре (ст. 463 ГК РФ).

Так, общество с ограниченной ответственностью "Продовольственная дистрибьюторская компания "Ландграф" (далее - общество) обратилось в арбитражный суд с иском к обществу с ограниченной ответственностью "Вента" (далее - ООО "Вента) о взыскании задолженности по договору поставки от 14.09.2006 N 050-ЮТС-09/06 в размере 1306151 рубль 25 копеек.

Изучив доводы заявителя, суд не находит оснований, предусмотренных статьей 304 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации, для передачи дела в Президиум Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации по следующим основаниям.

При рассмотрении дела судами установлено, что в обоснование своих требований обществом представлен договор поставки от 14.09.2006 N 050-ЮТС-09/06, согласно которому истец, как поставщик, обязался поставить ответчику молочную продукцию, наименование, ассортимент, количество и цена которой указывались в спецификации, согласованной обеими сторонами и являющейся неотъемлемой частью договора.

В подтверждение факта поставки товара истец представил спецификацию, подписанную только им самим, товарную накладную и счет-фактуру, без подписи лица, получившего товар, доверенность ООО "Вента" на получение молочных изделий "сыр".

Оценив представленные доказательства, суды двух инстанций пришли к выводу о том, что договор поставки надлежащим образом заключен не был. Представленное платежное поручение от 21.02.2007 N 027 о частичной оплате товара, поставленного по накладной от 22.09.2006 N 145, не является доказательством исполнения обязательств по спорному договору.

При таких обстоятельствах суды отказали истцу во взыскании с ООО "Вента" долга по договору поставки[[53]](#footnote-53).

Более гармонично данная проблема была решена в ст. 243 и 244 ГК РСФСР 1964 г. Так, согласно ст. 243, если продавец в нарушение договора не передает покупателю проданную вещь, покупатель вправе требовать передачи ему проданной вещи и возмещения убытков, причиненных задержкой исполнения, либо отказаться от договора и потребовать возмещения убытков. Последствия для покупателя на случай отказа от принятия товара такие же. Согласно ст. 244, если покупатель в нарушение договора откажется принять купленную вещь либо уплатить за нее установленную цену, продавец вправе требовать принятия вещи покупателем и уплаты цены, а также возмещения убытков, причиненных задержкой исполнения, либо отказаться от договора и потребовать возмещения убытков. Данное решение в большей мере соответствовало принципу не только юридического, но и экономического равенства сторон.

На наш взгляд, неодинаковый подход законодателя к конструированию способов защиты для продавца и покупателя обусловлен тем, что произошло смешение правовых традиций в части трактовки исполнения обязательства в натуре. При разработке последствий для продавца во внимание были приняты постулаты, характерные для англо-американского права: если продавец отказывается от передачи имущества покупателю, последний не вправе требовать от него исполнения в натуре. Наоборот, если покупатель отказался от принятия товара, то продавец имеет право требовать реальной приемки товара (исполнения обязательства в натуре), т.е. стать собственником товара даже вопреки тому, что изменились интересы покупателя. Здесь уже проявились традиции права континентальной Европы.

Использование противоречивых правовых традиций при конструировании законодательства, регулирующего одни и те же отношения, неизбежно приводит к противоречивости законодательства, нарушению принципа равенства сторон, в то время как согласно ст. 1 ГК РФ гражданское законодательство должно основываться на признании равенства участников регулируемых им отношений.

Таким образом, изложенное ранее дополнение ст. 463 ГК РФ указанием на возможность заявления требования покупателем к продавцу об исполнении им своей обязанности по передаче товара будет способствовать сбалансированности интересов продавца и покупателя, гармонизации соответствующих норм права.

В связи с изложенным представляется спорным суждение Г.Ф. Шершеневича, что при уклонении покупателя от принятия товара продавец может требовать от него платежа цены и возмещения убытков, но ни в коем случае не принуждать его к принятию, потому что это не согласуется ни с понятием об обязательственных отношениях, ни с интересами продавца. Однако Г.Ф. Шершеневич отмечал, что в законодательстве России есть норма, в судебном порядке принуждающая покупателя принять купленные вещи.

Спорность утверждений Г.Ф. Шершеневича можно обосновать не только тем, что сама классификация вещных и обязательственных правоотношений весьма условна, но и тем, что наличие обязательственных правоотношений между продавцом и покупателем не является препятствием к тому, чтобы обязать продавца передать товар, а покупателя - его принять. Как утверждал О.С. Иоффе, с юридической точки зрения во всяком правоотношении на первый план выступают не вещи, а действия. Поскольку объектом права признается не то, что удовлетворяется в результате его осуществления, а то, на что право направляется или на что оно оказывает воздействие, следовательно, независимо от роли и значения вещей в каждом конкретном правоотношении, его объектом всегда является только поведение его участников, т.е. действия обязанных лиц[[54]](#footnote-54).

Возможно, потребность ограничить сферу применения принципа реального исполнения обязательства возникла у законодателя как желание подчеркнуть отличие нового российского законодательства. Но, как убеждает анализ законодательства других государств, принцип реального исполнения обязательства не всегда связан лишь с господством плановой системы хозяйствования.

Принцип реального исполнения обязательства в большей мере способствует укреплению договорной дисциплины и, как следствие, стабильности гражданского оборота. Если покупатель, заключая договор поставки, желает получить от продавца партию конкретного товара, то последний должен предоставить именно заказанный товар, а не его денежный эквивалент. Поскольку покупатель заключает договор, можно утверждать, что деньги у него есть, и он нуждается не в них, а в товаре. Задачей законодателя в этих условиях является обеспечение покупателю реализации его потребностей, а не замена реальных потребностей денежным суррогатом. Следует отметить, что в ряде законодательных актов подобное представление получает подтверждение. Так, в п. 3 ст. 5 Федерального закона от 10 декабря 1994 г. "О поставках продукции для федеральных государственных нужд"[[55]](#footnote-55) предусматривается необходимость исполнения обязательства в натуре. Согласно указанной норме поставщик уплачивает покупателю неустойку до фактического исполнения обязательства.

В свою очередь, п. 2 ст. 8 Федерального закона от 26 октября 1994 г. "О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд"[[56]](#footnote-56) содержит следующее положение: уплата неустойки и возмещение убытков в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства не освобождают виновную сторону от исполнения обязательства в натуре, если иное не предусмотрено договором. Таким образом, когда речь идет о договорах, призванных обеспечить государственные потребности, принцип реального исполнения обязательства приобретает большее значение.

Представляет интерес позиция законодателя в вышеприведенной норме, которая заключается в возложении на неисправную сторону исполнения обязательства в натуре в зависимости от наличия вины в неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательства. Такой подход законодателя, на наш взгляд, не совсем верен, так как вина является условием наступления гражданско-правовой ответственности. Установление принципа вины в решении вопроса о возмещении убытков, уплате неустойки обусловливается тем, что и возмещение убытков, и уплата неустойки представляют собой формы гражданско-правовой ответственности. Что касается присуждения к исполнению обязательства в натуре, то большинство авторов не рассматривает данную конструкцию как форму ответственности. Так, О.С. Иоффе утверждает, что ответственность не может иметь места в рамках тех обязанностей, которые ответственное лицо должно было выполнить без привлечения его к ответственности. Понуждение к исполнению заключенного договора не может считаться мерой имущественной ответственности, поскольку по общему правилу не влечет никаких неблагоприятных имущественных последствий для правонарушителей[[57]](#footnote-57).

Присуждение к исполнению обязательства в натуре не сопряжено с неблагоприятными имущественными последствиями для должника, в силу чего не является мерой ответственности, а представляет собой лишь способ защиты нарушенного права, направленного на восстановление имущественного положения кредитора. Так как присуждение к исполнению обязанности в натуре не является ответственностью, то на данные отношения нельзя распространять правила о гражданско-правовой ответственности, в том числе положения об условиях ее наступления. В силу этого в п. 2 ст. 8 Закона о закупках следует исключить указание на то, что только виновная в неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательства сторона может быть понуждена к исполнению обязательства в натуре.

Несмотря на имеющиеся неточности, приведенные нормы Законов о поставках и о закупках более последовательны в проведении принципа реального исполнения обязательства. Представляется, что ст. 396 ГК РФ нуждается в совершенствовании. Целесообразно в п. 1 предусмотреть следующее положение: "Возмещение убытков и уплата неустойки, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательства не освобождают должника от исполнения обязательства в натуре, если иное не предусматривается законом или договором или не вытекает из существа обязательства". Пункт 2 ст. 396 следует исключить.

#

# 2.3 Изменение и расторжение договора поставки

Гражданский кодекс предусматривает особые правила для урегулирования разногласий, которые могут возникнуть между сторонами при заключении договора поставки. Эти правила можно найти в статье 507 ГК РФ, которая гласит, что если какое-то лицо направило оферту другому лицу с предложением заключить договор поставки, а другое лицо дает акцепт на иных условиях, например, подписывает договор с протоколом разногласий, то ГК РФ устанавливает обязанность лица, направившего оферту, в 30-дневный срок сообщить о любом своем решении тому, кто дал акцепт на иных условиях. Он должен сообщить, что отказывается от заключения договора на других условиях, либо принимает условия и подписывает договор, либо готов согласовать дополнительные условия. Другими словами, должны быть предприняты какие-то меры к продолжению разговора. Акцепт на иных условиях нельзя оставить без внимания. Требование здесь довольно мягкое - сообщить ответ. Никакой обязанности заключать договор или обсуждать разногласия оно не содержит. Достаточно сообщить ответ, чтобы внести определенность в отношения сторон. Если этого не будет сделано, с лица, направившего оферту, могут быть взысканы убытки, вызванные длительным отсутствием ответа и неопределенностью в позициях сторон. В первую очередь это затраты на подготовку к исполнению договора[[58]](#footnote-58).

Условия договора поставки в период его исполнения могут быть изменены по взаимному согласию сторон. Стороны могут достичь соглашения о досрочном расторжении договора. Условия, при которых допускается одностороннее расторжение договора, должны быть предусмотрены договором. Односторонний отказ от исполнения договора поставки (полностью или частично) или одностороннее его изменение допускаются только в случае существенного нарушения договора одной из сторон (ст. 523 ГК). Договор будет считается измененным или расторгнутым с момента получения одной стороной уведомления о расторжении договора полностью или частично, если иной срок расторжения или изменения данного договора не предусмотрен в уведомлении либо не определен соглашением сторон.

Гражданский кодекс в ст. 452 определяет порядок изменения и расторжения договора: соглашение об этом совершается в той же форме, что и договор, если из закона, иных правовых актов, договора или обычаев делового оборота не вытекает иное[[59]](#footnote-59). Требование об изменении или расторжении договора может быть заявлено стороной в арбитражный суд, только после получения отказа другой стороны на предложение изменить или расторгнуть договор либо неполучения ответа в срок, указанный в предложении или установленный законом либо договором, а при его отсутствии - в 30-дневный срок.

Принцип свободы договора, сформулированный Гражданским кодексом, имеет высокую актуальность не только при возникновении, но и при прекращении договорных обязательств. Современная практика договорной работы показывает, что прекращение договорных обязательств не всегда осуществляется в точном соответствии с законодательством. Происходит это, как представляется, ввиду имеющего давнюю историю употребления в законодательстве различной терминологии для обозначения тождественных понятий, получившего дальнейшее практическое воплощение в договорной документации[[60]](#footnote-60).

Реализация права на односторонний отказ от исполнения договора допускается лишь в случае существенного нарушения договора одной из сторон. Статья 523 ГК называет те нарушения условий договора со стороны как поставщика, так и покупателя, которые предполагаются существенными и, следовательно, могут служить основанием для отказа контрагента от исполнения договора, то есть для его одностороннего расторжения или изменения. К их числу относятся:

* неоднократное нарушение поставщиком сроков поставки товаров или поставка им товаров ненадлежащего качества с недостатками, которые не могут быть устранены в приемлемый для покупателя срок;
* неоднократное нарушение покупателем сроков оплаты товаров или неоднократная невыборка последним товаров.

Таким образом, законодатель предоставляет стороне, права которой нарушены неисполнением или ненадлежащим исполнением договора контрагентом, выбор: отказаться от исполнения договора поставки или в одностороннем порядке изменить его условия.

Недостаточная теоретическая разработка понятия договора обусловила несовершенство и даже противоречивость действующего законодательства, что можно продемонстрировать посредством анализа правовых норм, регулирующих отдельные виды гражданско-правовых договоров.

Очевидно, что закон должен предусматривать определенные способы защиты нарушенных прав стороны договорного обязательства, и представляется, что право на односторонний отказ от договора поставки призвано решать связанные с этим задачи. А вот предоставлять стороне право в одностороннем порядке изменять условия договора, на наш взгляд, нельзя, так как это противоречит существу гражданского договора. Как было сказано, договор - это единство двух волеизъявлений. Заключив его, стороны достигли не какого-то абстрактного соглашения, а единства по конкретным пунктам (условиям) договора. Если стороны, руководствуясь своими мотивами, добровольно заключили договор на согласованных условиях, то изменять данные условия можно также лишь по взаимной воле обеих сторон.

Данному выводу можно противопоставить следующее возражение: право на одностороннее изменение условий договора предоставляется стороне в качестве способа защиты своих прав от ненадлежащего поведения другого участника договора. Тем не менее, даже наилучшие стремления законодателя не должны противоречить природе гражданско-правовых институтов, в частности, природе гражданского договора. Нельзя допускать произвола одной стороны и одной воли, в противном случае, защитив права одной стороны, можно неоправданно ограничить права другой стороны договора. Одностороннее изменение условий обязательства, как правило, ставит другую сторону в неблагоприятное положение. Выходит, что одна сторона изменяет условия договора по своему усмотрению, а другая обязана исполнять обязательство в измененном виде, что, естественно, не соответствует сущности такой конструкции, как гражданско-правовой договор.

Истец обосновал иск ст. ст. 309, 486 Гражданского кодекса Российской Федерации, условиями договора поставки от 03.02.2005 и мотивировал его неоплатой задолженности за полученный товар.

Анализ материалов дела показал, что 03.02.2005 между Обществом с ограниченной ответственностью "Русса-К" (продавец) и Обществом с ограниченной ответственностью "Богдана" (покупатель) заключен договор поставки № 06, в соответствии с которым продавец обязался передать в собственность, а покупатель - принять и оплатить товар в ассортименте, указанном в накладных, являющихся неотъемлемой частью договора (п. 1.1 договора).

Пунктом 6.5 договора предусмотрено, что исполнение по настоящему договору производится с 30.12.2004.

Данное положение договора не противоречит п. 2 ст. 425 Гражданского кодекса Российской Федерации, в силу которого стороны вправе установить, что условия заключенного им договора применяются к их правоотношениям, возникшим до заключения договора.

При таких обстоятельствах взыскание с ответчика задолженности является обоснованным, поскольку обязательства по оплате должны быть исполнены надлежащим образом и односторонний отказ от исполнения недопустим в силу ст. ст. 309, 310 Гражданского кодекса Российской Федерации[[61]](#footnote-61).

При наличии указанных нарушений соответствующая сторона (поставщик или покупатель) получает право требовать возмещения убытков, причинённых расторжением или изменением договора (п. 5 ст. 453 ГК). При этом в соответствии со ст. 524 ГК, если в разумный срок после расторжения договора вследствие нарушения обязательства контрагентом добросовестная сторона приобретёт товары у другого продавца по более высокой цене (покупатель) либо продаст товары о более низкой цене (поставщик), чем было предусмотрено договором, она вправе потребовать от контрагента, нарушившего обязательство, возмещения убытков в виде разницы между ценой договора и ценой и ценой по совершённой взамен него сделке (конкретные убытки). Указанные убытки могут быть взысканы и в тех случаях, когда сделка взамен расторгнутого договора не совершалась.

# ГЛАВА 3 ОТВЕСТВЕННОСТЬ ПО ДОГОВОРУ ПОСТАВКИ

# 3.1 Взыскание процентов пользование чужими денежными средствами

Проблема правовой квалификации договора взаимной поставки и мены имеет значение в связи с применением ответственности в виде процентов за пользование чужими денежными средствами (статья 395 ГК РФ), которая возникает в случае наличия денежного обязательства. Следовательно, данный вид ответственности применяется к договору взаимной поставки и не применяется к договору мены[[62]](#footnote-62).

В соответствии с пунктом 1 статьи 395 ГК РФ за пользование чужими денежными средствами вследствие их неправомерного удержания, уклонения от их возврата, иной просрочки в их уплате либо неосновательного получения или сбережения за счет другого лица подлежат уплате проценты на сумму этих средств.

Применение данной статьи может быть универсальным по отношению к любому денежному обязательству, в т.ч. связанному с поставкой. Между тем, чтобы рассмотреть применение статьи 395 ГК РФ в отношениях поставки, следует четко определить природу названных процентов.

В научной литературе отмечалось, что главным для определения природы процентов по статье 395 ГК РФ является указание на неисполнение денежного обязательства, неправомерность удержания денежных средств, что также служит подтверждением юридической природы процентов как особой меры ответственности. Сама цель компенсации (платы) за пользование чужим капиталом в связи с этим отходит на второй план и не может быть положена в основу правовой квалификации, поскольку такая цель характерна для всех видов гражданско-правовой ответственности, за исключением разве что штрафной неустойки[[63]](#footnote-63).

Взгляды на природу данного явления нельзя назвать едиными. Согласно одной точке зрения проценты за неисполнение денежного обязательства есть не что иное, как плата (вознаграждение) за пользование капиталом[[64]](#footnote-64).

Другая позиция заключается в том, что данные проценты являются формой возмещения убытков в связи с неисполнением должником денежного обязательства, поскольку по своей экономической сущности процент является ценой кредита и его взыскание представляет собой форму покрытия материальных потерь, и процент должен быть признан разновидностью возмещения убытков[[65]](#footnote-65). При этом отдельные авторы уточняют, что проценты, взимаемые за неисполнение денежных обязательств, следует рассматривать в виде предполагаемого размера упущенной выгоды, поскольку данные денежные средства могли быть положены потерпевшим в банк[[66]](#footnote-66).

Некоторые авторы рассматривают проценты, предусмотренные статьей 395 ГК РФ, в качестве неустойки[[67]](#footnote-67).

Наконец, существует точка зрения, согласно которой проценты за пользование чужими денежными средствами являются особой универсальной формой ответственности[[68]](#footnote-68).

Ответ на поставленный вопрос дает пункт 6 Постановления Пленума Верховного Суда РФ и Пленума ВАС РФ от 08.10.1998 № 13/14 "О практике применения положений Гражданского кодекса Российской Федерации о процентах за пользование чужими денежными средствами"[[69]](#footnote-69), который определяет предусмотренные пунктом 1 статьи 395 ГК РФ проценты как меру гражданско-правовой ответственности за неисполнение или просрочку исполнения денежного обязательства и при этом указывает на невозможность применения двух мер ответственности.

Как известно, судебная практика применяет эту статью во всех случаях несвоевременной уплаты или возврата денег, даже если будет доказано, что сторона, нарушившая денежное обязательство, фактически не располагала денежными средствами для использования их в своих интересах. Например, покупатель не оплатил поставленную продукцию, потому что из-за дебиторской задолженности других лиц он не располагал достаточной суммой денежных средств, необходимых для расчета с поставщиком.

А. Герасимов делает противоположный вывод о том, что если сторона не могла реально пользоваться денежными средствами, то нельзя на них начислять соответствующие проценты. По его мнению, судебная практика делает исключение из общего правила в отношении тех лиц, которые выполняют денежное обязательство из средств бюджета[[70]](#footnote-70).

Автор считает, что данный вывод следовало бы распространить на все случаи отсутствия у должника денежных средств независимо от источника их получения. Вина должника в том, что он не принял надлежащих мер для своевременного и полного исполнения своего обязательства. Однако за это он несет ответственность, предусмотренную договором. Например, уплачивает неустойку или штраф за несвоевременную оплату выполненных работ или полученной продукции. Но если должник не имел на своем счете достаточной суммы денег, чтобы расплатиться с контрагентом, то он и не располагал реальной возможностью пользоваться этими деньгами. Поэтому если следовать буквальному смыслу содержания статьи 395 ГК РФ, то при таких обстоятельствах не может быть и ответственности должника.

Следуя логике А. Герасимова, если по договору поставки одна сторона вследствие отсутствия денежных средств не могла заплатить за поставленный товар, то проценты на такие денежные средства не начисляются. При этом исходить следует из того, что данные денежные средства отсутствуют не по вине должника, а вследствие неисполнения его контрагентами других денежных обязательств.

Данный вывод небесспорен изначально, поскольку никто не мешает должнику (покупателю) по договору поставки обратиться с требованием к своим дебиторам, использовав механизм статьи 395 ГК РФ, или с иском о взыскании убытков. Кроме того, в предпринимательских отношениях действует принцип не ответственности за вину, а ответственности из самого факта причинения. В соответствии с пунктом 3 статьи 401 ГК РФ, если иное не предусмотрено законом или договором, лицо, не исполнившее или ненадлежащим образом исполнившее обязательство при осуществлении предпринимательской деятельности, несет ответственность, если не докажет, что надлежащее исполнение оказалось невозможным вследствие непреодолимой силы, т.е. чрезвычайных и непредотвратимых при данных условиях обстоятельств. К таким обстоятельствам не относятся, в частности, нарушение обязанностей со стороны контрагентов должника, отсутствие на рынке нужных для исполнения товаров, отсутствие у должника необходимых денежных средств.

Непоследовательность такой позиции заключается также в том, что, придерживаясь ее, не стоит говорить о статье 395 ГК РФ в плане ответственности за пользование чужими денежными средствами, как это делает А. Герасимов, следует называть такие проценты особой платой, как у М.Г. Розенберга (нет самой денежной платы - нет процентов за нее)[[71]](#footnote-71). Этим непоследовательность суждений А. Герасимова не исчерпывается: автор говорит об одновременном применении процентов по статье 395 ГК РФ и других санкций (такое возможно лишь при признании данных процентов особой платой, а не мерой ответственности) и при этом указывает на целесообразность применения к ним статьи 333 ГК РФ об уменьшении неустойки. Данный эклектичный подход отчасти можно объяснить тем, что на момент выхода в свет работы А. Герасимова отсутствовало постановление Пленума ВАС РФ по данной проблеме.

Наиболее интересен взгляд В.В. Витрянского, который указывает, что эти проценты по общему правилу являются универсальной формой ответственности, но также могут выступать и как вознаграждение - по товарному кредиту и неустойка - по договору поставки (купли-продажи).

Как особая мера ответственности по договору поставки статья 395 ГК РФ применяется при неисполнении именно денежного обязательства по оплате поставленной продукции.

Так, Постановлением от 02.03.1999 г. № 8165/98 Президиум ВАС РФ отменил решение арбитражного суда первой инстанции в части взыскания пеней и процентов и дело в этой части направил на новое рассмотрение[[72]](#footnote-72).

Фабула дела такова. Иск заявлен главой крестьянского (фермерского) хозяйства к акционерному обществу о взыскании задолженности за поставленную гречиху, процентов, предусмотренных статьей 395 ГК РФ, и пеней на основании пункта 2 Указа Президента РФ от 22.09.1993 г. № 1401 "Об упорядочении расчетов за сельскохозяйственную продукцию и продовольственные товары"[[73]](#footnote-73). Решением первой инстанции иск удовлетворен частично: полностью взысканы основной долг и проценты, а пени уменьшены на основании статьи 333 ГК РФ.

Согласно договору поставки крестьянское (фермерское) хозяйство поставило акционерному обществу сельскохозяйственную продукцию (гречиху), которую покупатель оплатил не в полном объеме. Одновременное взыскание пеней за просрочку платежа и процентов за пользование чужими денежными средствами нельзя признать правомерным, поскольку исходя из смысла ГК РФ за одно и то же правонарушение не могут применяться две меры ответственности.

Главой 25 ГК РФ "Ответственность за нарушение обязательств" допускается исключение из этого правила, когда законом или договором установлена штрафная неустойка. Поскольку санкции являются мерой правовой защиты участника сделки, право выбора одной из них остается за истцом.

Таким образом, практика ВАС РФ при просрочке уплаты денежных средств по договору поставки исходит из того, что данная мера ответственности является специфической и применяется как альтернатива неустойке (в данном случае - законной).

В некоторых случаях проценты, предусмотренные статьей 395 ГК РФ, рассматриваются как неустойка. Происходит это в силу прямого указания закона, отсылающего к применению ответственности по статье 395 ГК РФ за неисполнение другого обязательства, не касающегося уплаты денег. Последнее обстоятельство рассматривается одними учеными как особый прием законодательной техники, устанавливающий законную неустойку[[74]](#footnote-74), а другими - как опровержение той точки зрения, что проценты по статье 395 ГК РФ являются особой формой ответственности[[75]](#footnote-75).

Характерный пример закрепления законной неустойки содержится в пункте 4 статьи 487 ГК РФ о начислении процентов на сумму предварительной оплаты товара. Данная норма действует на основании субсидиарного применения общих положений по договору купли-продажи к поставке.

Согласно пункту 4 статьи 487 ГК РФ, в случае, когда продавец не исполняет обязанность по передаче предварительно оплаченного товара и иное не предусмотрено договором купли-продажи, на сумму предварительной оплаты подлежат уплате проценты в соответствии со статьей 395 ГК РФ со дня, когда по договору передача товара должна была быть произведена, до дня передачи товара покупателю или возврата ему предварительно уплаченной им суммы.

Договором может быть предусмотрена обязанность продавца уплачивать проценты на сумму предварительной оплаты со дня получения этой суммы от покупателя.

Наконец, в качестве другого проявления процентов за пользование денежными средствами выступает то обстоятельство, что в отдельных случаях, прямо предусмотренных законом, они являются не мерой ответственности, а платой. В.В. Витрянский указывал, что статья 823 ГК РФ (коммерческий кредит) является нормой, определяющей проценты за пользование чужими денежными средствами как соответствующую плату, а не меру ответственности[[76]](#footnote-76).

По мнению Л.А. Новоселовой, такой общей нормой является статья 809 ГК РФ: при отсутствии в договоре условия о размере процентов их размер определяется существующей в месте жительства, а если заимодавцем является юридическое лицо - в месте его нахождения ставкой банковского процента (ставкой рефинансирования) на день уплаты заемщиком суммы долга или его соответствующей части[[77]](#footnote-77).

До момента нарушения продавцом обязательства по передаче товара проценты за пользование денежными средствами в случае займа, кредитного договора или коммерческого кредита (статьи 809, 819, 823 ГК РФ) рассматриваются не как ответственность, а как плата - вознаграждение (пункт 4 Постановления Пленума ВС РФ и ВАС РФ № 13/14).

Характерно, что статья 822 ГК РФ не включена в перечень названных статей. В соответствии с ее первой частью договор товарного кредита предусматривает обязанность одной стороны предоставить другой стороне вещи, определенные родовыми признаками. К подобному договору применяются общие нормы кредитного договора (§ 2 главы 42 ГК РФ), а также нормы купли-продажи о количестве, качестве, ассортименте товара (статьи 465 - 485 ГК РФ).

Представляется, что к товарному кредиту (статья 822 ГК РФ) также должны относиться проценты как особая плата за пользование кредитом. То обстоятельство, что предметом кредита являются вещи, определенные родовыми признаками, не должно освобождать от платы по договору товарного кредита в случае неустановления договорных процентов, поскольку данный договор является возмездным. Применительно к товарному кредиту данные проценты могут начисляться, по нашему мнению, на денежный эквивалент, представляющий рыночную стоимость вещи.

Вместе с тем договор товарного кредита в случае взыскания процентов как меры ответственности по статье 395 ГК РФ за его нарушение следует отличать от договора поставки.

Общество с ограниченной ответственностью обратилось в суд с иском к открытому акционерному обществу о взыскании долга, процентов за пользование чужими денежными средствами и убытков.

Требования истца основаны на невыполнении открытым акционерным обществом обязательств по оплате полученного от истца цемента, а также на возникновении убытков в связи с приобретением истцом по более высокой цене цемента для собственных нужд в количестве, не возвращенном ответчиком.

Решением первой инстанции в удовлетворении иска отказано.

В апелляционной инстанции дело не рассматривалось.

Отказ в удовлетворении исковых требований мотивирован тем, что у ответчика не возникло денежного обязательства по оплате цемента, и, следовательно, не могло быть просрочки в уплате.

Истец передал ответчику на основании его писем цемент на условиях возврата такого же количества и качества цемента, срок возврата цемента не был установлен сторонами.

Суд признал правильным вывод о возникновении между сторонами обязательств по договору товарного кредита (часть 1 статьи 822 ГК РФ), а не по договору поставки (статья 506 ГК РФ), поскольку одна из сторон договора была обязана возвратить товар, идентичный товару, поставленному другой стороной, а также денежные средства за пользование продукцией.

Согласно пункту 1 статьи 810 ГК РФ, в случаях когда срок возврата договором не установлен или определен моментом востребования, сумма займа должна быть возвращена заемщиком в течение тридцати дней со дня предъявления заимодавцем требования об этом, если иное не предусмотрено договором. Следовательно, ответчик обязан был возвратить товарный кредит в 30-дневный срок с момента предъявления истцом соответствующего требования. Истец обращался к ответчику с письмом, в котором требовал вернуть товарный кредит. Однако на момент обращения в суд с иском 30-дневный срок не истек. Ответчик же выражал готовность выполнить свои обязательства в срок, предусмотренный пунктом 1 статьи 810 ГК РФ.

При таких обстоятельствах не было оснований для признания долга в размере стоимости цемента и наличия просрочки его уплаты. При этом нельзя говорить об ответственности по статье 395 ГК РФ.

Не было оснований для взыскания убытков в связи с приобретением истцом цемента по более высокой цене в период, когда обязательства по возврату цемента еще не возникли, поскольку срок возврата на момент предъявления требования еще не истек[[78]](#footnote-78).

Таким образом, ответственность по статье 395 ГК РФ, рассмотренная через призму соотношения договора поставки и других договоров, является как универсальной формой ответственности за нарушение денежного обязательства, так и неустойкой по предоплате - пункт 4 статьи 487 ГК РФ.

На наш взгляд, в статье 395 ГК РФ, как и в статье 809 ГК РФ, зафиксирован один и тот же универсальный способ определения процентов, начисляемых на денежные средства по основному долгу. Все это говорит о том, что законодатель искусственно разделил проценты по статье 809 ГК РФ и по статье 395 ГК РФ, отнеся последние к универсальной форме ответственности.

# 3.2 Неустойка (пени и штраф) по договору поставки

Согласно пункту 1 статьи 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[[79]](#footnote-79).

Неустойку принято классифицировать в зависимости от трех оснований: носитель (договор или закон), способ исчисления (одномоментный или накопительный), соотношение с убытками (зачетный, штрафной, исключительный, альтернативный характер).

Под законной следует понимать неустойку, которая не только установлена законом для определенных правоотношений, но правовое действие которой наступает помимо воли контрагентов, т.е. независимо от того, было ли между сторонами соглашение о неустойке[[80]](#footnote-80). Поэтому в соответствии с пунктом 2 статьи 332 ГК РФ размер законной неустойки может быть лишь увеличен соглашением сторон.

Для поставки ранее было характерно наличие именно законных неустоек, которые устанавливались Положением о поставках продукции производственно-технического назначения и Положением о поставках товаров народного потребления, утвержденными Постановлением Совета Министров СССР от 25.07.88 N 888.

В настоящий момент в отношении договора поставки законная неустойка отсутствует.

Согласно пункту 4 Постановления Пленума ВАС РФ от 22.10.97 N 18 арбитражные суды при разрешении споров могут применять правила Положения о поставке продукции или Положения о поставках товаров, которые не противоречат императивным нормам Кодекса, если в договоре имеется прямая ссылка на конкретный пункт этих положений либо из текста договора очевидно намерение сторон его применять.

Следует отметить, что под договорной неустойкой необходимо понимать такую неустойку, которая приобретает свою юридическую силу именно и непосредственно в силу соглашения сторон. Таким образом, ссылка в договоре поставки на пункт, который указан в Положениях о поставках продукции и товаров, содержащий ранее законную неустойку, теперь не что иное, как особый способ определения договорной неустойки.

На сегодняшний день для договора поставки не столь актуально деление неустойки на законную и договорную в силу преобладания последней. Однако по-прежнему важно деление неустойки на штраф и пени.

Прежде неоднократно делались попытки разграничить термины "штраф", "пени" и "неустойка". Так, например, иногда усматривали особенность штрафа в том, что он, во-первых, устанавливается в твердой сумме, во-вторых, имеет своей целью обеспечить не основное обязательство, а обязательства, носящие дополнительный характер (например, штраф за несвоевременный вывоз товара со склада поставщика, за невозврат тары и т.п.)[[81]](#footnote-81). В-третьих, в качестве особенности штрафа выделяли и продолжают выделять единовременность платежа той или иной твердо определенной суммы.

Характерно, что термин "штраф" использовался прежде также в случаях, когда речь шла об уплате денежной суммы, определяемой не в твердом размере, а исчисляемой пропорционально стоимости невыполненного обязательства, и должен был применяться термин "пени".

Вызывает интерес и тот факт, что термин "штраф" в ранее действовавшем законодательстве носил не просто карательный, но также и конфискационный оттенок. Наиболее тесно взаимосвязь конфискации и штрафа была видна при взыскании санкций в доход государства вследствие нарушения отдельных условий договора поставки. Штрафная функция ответственности играла тогда настолько значительную роль, что допускалась возможность трансформации гражданско-правовой ответственности в публично-правовую.

Д.Х. Липницкий определял штрафы, взыскиваемые в доход государства, как санкцию за нарушение государственной дисциплины[[82]](#footnote-82). Б.И. Пугинский такую ответственность называет не гражданско-правовой, а общехозяйственной, которая применяется за нарушение требований законодательства и предписаний государственных органов[[83]](#footnote-83).

А.В. Венедиктов указывал, что проведение сколь-нибудь определенного разграничения между неустойкой, пенями и штрафом представляет собой задачу практически трудно разрешимую и в то же время именно с практической точки зрения лишенную особого значения[[84]](#footnote-84).

Можно не согласиться со сказанным А.В. Венедиктовым в силу следующих обстоятельств. На сегодняшний момент законодатель не разделяет неустойку, пени и штраф. Из содержания статьи 330 ГК РФ следует, что законодатель дал общее определение неустойки (штрафа, пени), не конкретизируя, является ли штраф и пени разновидностью неустойки. Возникает определенного рода двусмысленность в толковании названной статьи: с одной стороны, можно рассматривать штраф и пени как разновидность неустойки, а с другой стороны - как синонимы данной формы ответственности.

Участники хозяйственных отношений путают данные термины, и недобросовестная сторона пытается соглашение о неустойке признать недействительным. Таким образом, налицо практическое значение отграничения этих понятий.

По одному из дел в оспариваемом договоре поставки неустойка была сформулирована как процент от стоимости недопоставленного товара за каждый день просрочки и названа штрафом, хотя по своему существу имела характер пеней. Между истцом (покупатель) и ответчиком (поставщик) заключен договор поставки, по условиям которого истцом внесена предварительная оплата. Ответчик полностью не произвел поставку в установленный договором срок. Истец мотивировал свои требования тем, что договором поставки предусмотрена неустойка в размере 0,1 процента от стоимости недопоставленного товара за каждый день просрочки. Ответчик возражал против удовлетворения исковых требований о взыскании процентов, ссылаясь на то, что в договоре неустойка обозначена как штраф, который представляет, по мнению ответчика, в отличие от пеней однократно взыскиваемую сумму, а не исчисляемую непрерывно с нарастающим итогом. Поставщик предлагал признать договор в этой части ничтожным (статьи 168, 180 ГК РФ) и не взыскивать неустойку.

Решением суда первой инстанции исковые требования удовлетворены полностью. Суд исходил из того, что длящееся начисление санкций в целом не противоречит правовой природе штрафа и само по себе не влечет ничтожности договора в этой части. Кроме того, условия договора поставки о такой форме ответственности, как штраф, следует расценивать из буквального толкования статьи 330 ГК РФ, в которой законодатель дал общее определение неустойки (штрафа, пеней) и не указал, что применение термина "штраф" невозможно при его начислении за каждый день просрочки. Суд кассационной инстанции согласился с данным выводом первой инстанции, отменив решение по другому основанию[[85]](#footnote-85).

ЗАО "Трансбункер-Находка" обратилось в Арбитражный суд Хабаровского края с иском к ЗАО "Экспо" о признании расторгнутыми договоров поставки от 06.05.2003 N 21-0503 и от 03.09.2003 N 46-0903, взыскании с ответчика стоимости оплаченного по указанным договорам оборудования в размере 4888735 рублей 27 копеек, убытков в виде затрат на монтаж и оборудование в размере 1638963 рублей 60 копеек, а также о взыскании 4388957 рублей 07 копеек, взысканных по исполнительному листу (с учетом уточнения заявленных исковых требований).

Судебными инстанциями установлено, что на основании договора поставки от 06.05.2003 N 21-0503 и договора от 03.09.2003 N 46-0903, заключенных сторонами, ответчик передал в адрес истца установки стоимостью 1096934 рубля 40 копеек и стоимостью 7583601 рубль 74 копейки соответственно. Оплата полученного оборудования осуществлена истцом частично со ссылкой на положения статьи 520 Гражданского кодекса Российской Федерации в связи с поставкой установок, не соответствующих действующим нормам безопасности. Задолженность за поставленное оборудование была взыскана решением Арбитражного суда Хабаровского края от 17.08.2004 по делу N А73-5041/2004-34, оставленным в силе вышестоящими судами и вступившим в законную силу.

Кроме того, решением от 28.02.2006 Арбитражного суда города Москвы по делу N А40-33199/05-145294 по иску ЗАО "Трансбункер-Находка" к Федеральной службе по экологическому и атомному надзору с несколькими исковыми требованиями, в том числе с требованием признать недействительным выданное ЗАО "Экспо" разрешение на применение технических устройств, в удовлетворении исковых требований отказано.

Отказывая в удовлетворении исковых требований, судебные инстанции исходили из того, что истцом не представлено надлежащих доказательств в подтверждение своих доводов о некачественности осуществленной ответчиком поставки. Кроме того, судами указано, что обстоятельства, установленные вышеуказанными судебными актами по другим делам, имеют преюдициальное значение и в соответствии с положениями части 2 статьи 69 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации не доказываются вновь при рассмотрении арбитражным судом другого дела, в котором участвуют те же лица.

Как установлено судами на основании оценки представленных сторонами доказательств и с учетом обстоятельств, установленных судами по другим делам, поставка оборудования для слива нефти и нефтепродуктов производилась ЗАО "Экспо" на основании разрешения Гостехнадзора России от 23.10.2003 N РР 02-10168, из которого следует, что ответчику разрешено применение комплекса для разогрева и нижнего слива нефтепродуктов из железнодорожных цистерн[[86]](#footnote-86).

Согласно существующей практике штраф, как правило, представляет собой одномоментно взыскиваемую сумму, тогда как пени являются длящимися санкциями и исчисляются с постоянно нарастающим итогом. Полагаем, что решение суда не изменится, если рассматривать штраф и пени по договору поставки как разновидности неустойки. В этом случае аргументация будет сводиться к следующему: условия договора поставки о виде ответственности необходимо расценивать исходя из их существа, а не обозначения (наименования), т.е. если пени обозначены в качестве штрафа, то при этом они не перестают быть самими собой.

В данном случае при определении формы ответственности можно привести аналогию с пунктом 5 Постановления Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 г. № 18, согласно которому при квалификации правоотношений суд исходит из того, что определяющее значение имеют признаки договора поставки (т.е. существо), а не наименование договора, название его сторон либо обозначение способа передачи товара в тексте документа.

В то же время характер неустойки (штрафной или зачетный) имеет значение лишь при взыскании убытков (статья 394 ГК РФ), а не для обозначения штрафа или пени.

# 3.3 Возмещение убытков по договору поставки

Законодатель не говорит об определении убытков в целом, а указывает на их разновидности, т.е. дает определение через их классификацию. Так, в гражданском законодательстве принято выделять два вида убытков: 1) произведенные расходы, утрата или повреждение имущества (реальный ущерб) и 2) неполученные доходы (упущенная выгода), причем и та, и другая составляющие убытков должны быть возмещены (статья 219 ГК РСФСР 1964 г., статья 15 ГК РФ).

В соответствии с пунктом 2 статьи 15 ГК РФ под убытками понимаются расходы, которые лицо, чье право нарушено, произвело или должно будет произвести для восстановления нарушенного права, утрата или повреждение его имущества (реальный ущерб), а также неполученные доходы, которые это лицо получило бы при обычных условиях гражданского оборота, если бы его право не было нарушено (упущенная выгода).

В основе данной классификации лежит экономический критерий (признак): имущественные последствия правонарушения, характер утрат. Таким образом, расходы (как имеющиеся, так и последующие, будущие) отграничиваются от неполученной прибыли (упущенной выгоды).

В связи со сказанным безусловной новеллой ГК РФ является положение, согласно которому в состав реального ущерба входят не только фактически понесенные потерпевшим расходы, но и будущие расходы, которые это лицо должно будет произвести для восстановления нарушенного права (пункт 2 статьи 15 ГК РФ).

Судами установлено, что между ООО "Лесная линия" и ООО "Строительное управление - 96" (далее - Управление) был заключен договор от 09.03.2005 N 35, по которому ответчик взял на себя обязательство поставить три комплекта деталей дома, подготовленных к сборке из сухого оцилиндрованного бревна транспортной влажности 18 - 22%, а истец оплатить указанный товар. Объем поставки был согласован в 450 м куб., общая стоимость 2677500 руб., сроки поставки до 31.04.2005 (200 м куб.), до 30.05.2005 (170 м куб.), до 10.06.2005 (80 м куб.).

Истец платежным поручением от 09.03.2005 N 17 перечислил на расчетный счет ответчика 2677500 рублей предварительной оплаты, исполнив свое обязательство по договору.

Письмом от 28.04.2005 Управление заявило односторонний отказ от договора поставки N 35. При этом отказ от договора поставки был вручен ООО "Лесная линия" 25.05.2005, тогда как сроки поставки договором были определены следующим образом: 170 м куб. до 30.05.2005; 80 м куб. до 10.06.2005.

ООО "Лесная линия" поставило Управлению 124,89 кубических метров оцилиндрованного бревна по товарной накладной от 30.04.2005 N 176 на сумму 1074096 рублей 18 копеек, а затем допоставило 60,57 кубических метров оцилиндрованного бревна по товарной накладной от 29.07.2005 - на сумму 520001 рублей 00 копеек.

Обращаясь в суд, истец ссылается на то, что согласно акту сверки взаимных расчетов от 30.09.2005 задолженность ответчика составила 1082502 рублей 22 копейки, и заявляет требования о возврате суммы предварительной оплаты.

В январе 2007 года Управление заявило о том, что отказ от договора поставки N 35 юридически ничтожен. Поставленная ответчиком продукция не была возвращена, а была использована по назначению.

Суд, установив, что ООО "Лесная линия" получило отказ истца от договора поставки N 35, сделал вывод о том, что ответчик был вправе приостановить исполнение своего обязательства и указал на то, что при таких обстоятельствах истец не имел оснований при заявлении иска ссылаться на нарушение сроков поставки товара, ранее отказавшись от приема оставшейся части товара[[87]](#footnote-87).

По мнению К.В. Нама, данный вопрос имеет два аспекта. Во-первых, будущие расходы, которые лицо должно будет произвести для восстановления нарушенного права, совсем не обязательно должны быть понесены в реальности. В этом плане важно лишь то, какие убытки подлежат возмещению для восстановления имущественного права или, иначе, для того, чтобы поставить потерпевшую сторону в положение, как если бы договор не был нарушен. Во-вторых, такие будущие расходы должны быть четко обоснованы[[88]](#footnote-88).

В пункте 10 Постановления Пленума ВС РФ и Пленума ВАС РФ от 01.07.1996 г. № 6/8 "О некоторых вопросах, связанных с применением части первой Гражданского кодекса Российской Федерации" содержится разъяснение на этот счет: необходимость будущих расходов и их предполагаемый размер должны быть подтверждены обоснованным расчетом, доказательствами, в качестве которых могут быть представлены смета (калькуляция) затрат на устранение недостатков товаров, работ, услуг; договор, определяющий размер ответственности за нарушение обязательств, и т.п.

Необходимо отметить, что помимо характера утраты имеется другой критерий деления убытков: причинная связь и причины, которые их породили. Убытки называются прямыми, если они находятся в типичной, прямой, необходимой причинной связи с неисполнением обязательства (если неисполнение обязательства обусловило конкретную возможность их наступления или превратило эту возможность в действительность. К косвенным относятся такие убытки, которые представляют собой результат случайной причинной связи (абстрактная возможность наступления которых возникала в результате неисполнения обязательства). Такую классификацию предлагал и последовательно отстаивал Г.К. Матвеев[[89]](#footnote-89).

По мнению большинства ученых, косвенные убытки не должны возмещаться, поскольку причинная связь между правонарушением и их возникновением недостаточна для взыскания.

Рассматривая границы юридически значимого причинения и причинную связь между правонарушением и наступившим убытком, В.И. Кофман указывал, что не имеют юридического значения те косвенные причины, которые, являясь условием наступления вреда, обуславливают обычный ход вещей, обычную обстановку[[90]](#footnote-90).

Возмещению подлежат прямые убытки, т.е. убытки, явившиеся непосредственным и, что особенно важно, неизбежным следствием нарушения должником обязательства или причинения вреда. В свою очередь косвенными убытками называют убытки, которые в силу их отдаленности от фактов нарушения должником обязательства (причинения вреда) не подлежат возмещению. Под отдаленностью понимается пространственно-временная зона, находящаяся между фактом нарушения должником обязательства (причинения вреда) и косвенными убытками, заполняемая прямыми убытками. При этом косвенные убытки без прямых не существуют[[91]](#footnote-91).

В практике разрешения споров по договорам поставки данное подразделение убытков имеет значение в силу следующих обстоятельств. М.Г. Масевич указывала, что с косвенными убытками, которые не подлежат возмещению в силу недостаточной причинной связи, мы сталкиваемся при регрессных исках о возмещении штрафных санкций, уплаченных головным поставщиком ввиду неисполнения обязательства его контрагентами[[92]](#footnote-92).

Б.С. Антимонов аналогичным образом объяснял то, что не является причиной взыскания покупателем-изготовителем с поставщика сырья убытков, которые представляют собой суммы штрафов, которую покупатель заплатил за непоставку и неизготовление для третьего лица определенной продукции[[93]](#footnote-93).

По нашему мнению, в этом конкретном случае покупатель-производитель должен доказать невозможность купить сырье у других организаций, лишь при таком раскладе его убытки следует считать прямыми и взыскивать с контрагента по договору поставки сырья.

Приведем другой пример возникновения косвенных убытков у сторон по договору поставки.

Государственное унитарное предприятие обратилось в арбитражный суд с иском к акционерному обществу о взыскании авансовой платы за товары и возмещении убытков. Решением суда первой инстанции требования удовлетворены полностью. В апелляционной инстанции дело не рассматривалось. Федеральный арбитражный суд Московского округа решение в части взыскания убытков отменил, в иске в этой части отказал.

Между истцом (покупатель) и ответчиком (поставщик) заключен договор поставки подсолнечного масла на условиях предварительной оплаты. Ответчик обязательство по первоначальной поставке масла подсолнечного не выполнил и предложил истцу в счет перечисленных по указанному договору денег поставить пшеницу. Истец предложение принял и в письмах указал стоимость, количество, качество, сроки поставки пшеницы, а также отгрузочные реквизиты. Таким образом, истец и ответчик заменили первоначально имевшееся обязательство поставки масла подсолнечного на поставку пшеницы. Впоследствии поставщик не исполнил новое возникшее обязательство и не поставил пшеницу.

Удовлетворяя требования о взыскании суммы основного долга, суд исходил из факта невыполнения ответчиком обязательств поставки пшеницы в установленные сроки и в обусловленном количестве. В соответствии с пунктом 3 статьи 487 ГК РФ истец (покупатель) вправе потребовать у ответчика (поставщика), получившего предварительную оплату, ее возврата. Однако в качестве убытков истец указал необходимость получения кредита для покупки подсолнечного масла (первоначальный предмет договора). Следовательно, между расходами истца по уплате процентов за кредит и неисполнением обязательства по поставке пшеницы отсутствует достаточная причинно-следственная связь (статьи 15, 393 ГК РФ), поскольку проценты за кредит по договору целевого займа подлежали уплате независимо от того, будут ли выполнены ответчиком новые договорные обязательства[[94]](#footnote-94).

Из приведенного дела следует, что проценты за кредит, выданный на покупку товара, не поставленного покупателю первоначально, не могут быть взысканы с поставщика как прямые убытки, если по соглашению сторон предмет поставки изменен.

Кроме подразделения убытков в зависимости от их экономического характера или причинной связи в научной литературе для классификации используется такой критерий, как способ их исчисления. К таким убыткам относится подразделение убытков по статье 524 ГК РФ по договору поставки. В зависимости от указанного основания убытки делятся на абстрактные и конкретные. Под конкретными убытками понимаются фактически любые понесенные кредитором расходы в связи с неисполнением обязательств должником. Например, дополнительные расходы на приобретение непоставленного покупателю товара. Абстрактные убытки представляют собой упрощенный способ исчисления убытков для тех случаев, когда товар, являющийся предметом договора, нарушенного должником, имеет биржевую или иную рыночную цену. В этом случае разница между договорной и рыночными ценами и составляет убытки, размер которых не нуждается в доказывании[[95]](#footnote-95).

Подобная классификация убытков несколько нетипична для российского законодательства и характерна больше для зарубежных стран. Однако это не означает, что из общего правила гражданское законодательство не предусматривает исключения.

Таким исключением как раз и является исчисление убытков по договору поставки. Связано это обстоятельство с воспроизведением международных норм о договоре купли-продажи в статье 524 ГК РФ.

В пункте 1 статьи 524 ГК РФ речь идет о конкретных убытках: если в разумный срок после расторжения договора вследствие нарушения обязательства продавцом покупатель купил у другого лица по более высокой, но разумной цене товар взамен предусмотренного договором, покупатель может предъявить продавцу требование о возмещении убытков в виде разницы между установленной в договоре ценой и ценой по совершенной взамен сделке. Данное положение относится к ответственности поставщика за непоставку продукции.

Конкретные убытки может понести и другая сторона - поставщик в случае незаконного отказа покупателя от поставленной продукции.

В соответствии с пунктом 2 статьи 524 ГК РФ, если в разумный срок после расторжения договора вследствие нарушения обязательства покупателем продавец продал товар другому лицу по более низкой, чем предусмотренная договором, но по разумной цене, продавец может предъявить покупателю требование о возмещении убытков в виде разницы между установленной в договоре ценой и ценой по совершенной взамен сделке.

В.В. Витрянский отмечал наличие принципиальной возможности применения положений статьи 524 ГК РФ о порядке определения размера убытков при расторжении договора поставки к иным видам договорных обязательств, а не только к отношениям поставки продукции. В этом случае следует использовать аналогию закона (статья 6 ГК РФ)[[96]](#footnote-96). Ученый говорит об аналогии закона применительно к другим видам договоров, но не раскрывает проблемы, насколько (в какой мере) заменяющая сделка должна соответствовать первоначальной.

Исходя из конструкции статьи 524 ГК РФ предполагается, что заменяющая сделка должна быть того же рода, что и заменяемая, т.е. как минимум купля-продажа при первоначальном договоре поставки. В качестве максимального соответствия можно считать совершение другой сделки по поставке.

Однако, на наш взгляд, было бы целесообразно допустить возможность определения конкретных убытков путем совершения иных последующих сделок. Например, оплата товарами поставщика оказанных ему работ, услуг. Безусловно, возникает проблема в определении разницы цен, но речь идет лишь о той ситуации, когда в договоре об оказании услуг денежный эквивалент уже имеется, поскольку условия об оплате услуг товарами могут быть изменены впоследствии. Итак, поставщик расплачивается товарами, не купленными у него, в счет выполнения услуг, за которые он должен был перечислить деньги. В этом случае вполне логично, что денежный эквивалент оказанных услуг может быть меньше, чем цена товара по договору поставки.

Другим примером может являться совершение покупателем договора подряда. Покупатель выступает в роли заказчика и оплачивает работы подрядчика по изготовлению товара, подлежащего поставке.

При этом самостоятельное исполнение покупателем обязательства поставщика (изготовление товара), безусловно, не является заменяющей сделкой. Последнее суждение относится, например, к таким субъектам хозяйственной деятельности, которые заказывают продукцию, на производстве которой не специализируются, но могут ее произвести и самостоятельно при затрате определенных средств.

Указывая на конкретные убытки как разницу цен товаров, законодатель обращает внимание не просто на соотношение цен по разным договорам, но и говорит о разумной цене. По мнению В.С. Евтеева, для продавца разумной ценой будет допустимая максимальная цена, по которой перепродается товар, а для покупателя - допустимая минимальная цена, по которой приобретается товар[[97]](#footnote-97). На наш взгляд, законодатель вложил в понятие разумной цены ее соответствие продаваемому товару. Если цена продаваемого товара явно не соответствует его реальной цене, то это и будет являться превышением максимально или минимально допустимой цены, на которую указывал автор.

Во-первых, нельзя формально подходить к определению разумного срока и, определяя его нарушение, необходимо учитывать, насколько он нарушен. Полагаем, что не следует применять указанные положения лишь при существенном нарушении срока.

Заслуживает внимания точка зрения В.С. Евтеева, согласно которой продолжительность разумного срока будет определяться конкретными особенностями торговли соответствующим видом товара[[98]](#footnote-98).

Во-вторых, в случае продажи товара с существенным нарушением срока имеется возможность взыскания абстрактных убытков (пункт 4 статьи 524 ГК РФ).

Абстрактные убытки взыскиваются, если после расторжения договора поставки не совершена другая сделка взамен расторгнутого договора и на данный товар имеется текущая цена. В таком случае на основании пункта 4 статьи 524 ГК РФ сторона может предъявить требование о возмещении убытков в виде разницы между ценой, установленной в договоре, и текущей ценой на момент расторжения договора. При этом текущей ценой признается цена, обычно взимавшаяся при сравнимых обстоятельствах за аналогичный товар, в месте, где должна была быть осуществлена передача товара. Если в этом месте не существует текущей цены (например, биржевой), может быть использована текущая цена, применявшаяся в другом месте, которая будет служить разумной заменой, с учетом разницы в расходах по транспортировке товара[[99]](#footnote-99).

Удовлетворение требований о взыскании абстрактных и конкретных убытков по договору поставки не освобождает сторону, не исполнившую или ненадлежаще исполнившую обязательство из договора поставки, от возмещения иных убытков, причиненных другой стороне, на основании статьи 15 ГК РФ (пункт 4 статьи 524 ГК РФ). К таким убыткам могут относиться, например, расходы на хранение товара.

Вызывает особый интерес вопрос о возможности пересечения двух классификаций: подразделение убытков на реальный ущерб и упущенную выгоду (статья 15 ГК РФ), а также на конкретные и абстрактные убытки (статья 524 ГК РФ). Ответ на поставленный вопрос позволяет решить проблему соотношения абстрактных убытков и упущенной выгоды.

По мнению А. Латынцева, в случае, когда продавец нарушил первоначальный договор и продал товар третьим лицам по более высокой цене, покупатель фактически получает право дважды взыскать разницу между рыночной и договорной ценой: первый раз - на основании пункта 3 статьи 524 ГК РФ, второй - в силу пункта 2 статьи 15 ГК РФ в виде упущенной выгоды[[100]](#footnote-100).

В.С. Евтеев указывает, что схема двойного получения разницы в ценах с большими оговорками может иметь отношение лишь к покупателям - торговым организациям, а к производителям она абсолютно неприменима, поскольку упущенная выгода последних возникает из объема невыпущенной продукции, а закупаемый товар используется для производства конечной продукции[[101]](#footnote-101).

Для того чтобы ответить на вопрос о соотношении абстрактных убытков и упущенной выгоды, рассмотрим механизм образования доходов. Прибыль поставщик получает в результате продажи продукции по договору поставки. В свою очередь покупатель получает доход только в результате перепродажи товаров либо в результате переработки продукции и продажи готового изделия. Таким образом, для поставщика разница между более низкой ценой, по которой он был вынужден продать товар, или текущей (биржевой) ценой, с одной стороны, и ценой договорной - с другой, есть не что иное, как минимальные реальные убытки и минимальная упущенная выгода.

Убытки покупателя, конкретные и абстрактные, представляют собой как реальные расходы (разница между ценой заменяющей сделки и договорной ценой), так и будущие расходы (разница между текущей ценой и ценой договорной). В рассматриваемом случае упущенная выгода предполагалась в будущем (после перепродажи покупателем товара), а потому наиболее тесно связана с будущими расходами.

Таким образом, взыскание покупателем (торговой организацией) абстрактных убытков (пункт 3 статьи 524 ГК РФ) перекликается с возможным взысканием упущенной выгоды (пункт 2 статьи 15 ГК РФ). На наш взгляд, такое положение можно объяснить тем, что упущенную выгоду не всегда возможно доказать. Однако в исключительных случаях, когда будет доказана такая упущенная выгода и одновременно взысканы покупателем абстрактные убытки, возможно неадекватное взыскание убытков, т.е. в целом применение ответственности по двум названным статьям в этом исключительном случае будет являться штрафной мерой.

Такой подход противоречит существу убытков как формы гражданско-правовой ответственности. Сущность же взыскания убытков заключается в восстановлении имущественных прав потерпевшего.

Наличие у хозяйствующего субъекта убытков, возникших как в результате неправомерных действий, так и бездействия правонарушителя (уклонение покупателя от оплаты поставленного товара, отказ поставщика от поставки товара), предоставляет право кредитору на их возмещение, компенсацию. Возмещение убытков потерпевшему и восстановление его имущественного положения, по мнению ученых, является главной непосредственной задачей имущественной ответственности в области гражданского права.

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Предложения по совершенствованию законодательства:

1. Покупатель по договору поставки должен быть наделен правом обратиться как к поставщику, так и к изготовителю продукции с требованием о взыскании убытков или иной меры ответственности за ненадлежащее качество товаров. В параграфе о поставке должна быть предусмотрена норма, подобная положению п. 2 ст. 18 Закона РФ "О защите прав потребителей" от 7 февраля 1992 года № 2300-1. Возможно дополнение ГК РФ ст. 5111 следующего содержания: «Покупатель, которому продан товар ненадлежащего качества, если оно не было оговорено поставщиком, вправе потребовать:

беззмездного устранения недостатков товара или возмещения расходов на их исправление потребителем или третьим лицом;

соразмерного уменьшения покупной цены;

замены на товар аналогичной марки (модели, артикула);

замены на такой же товар другой марки (модели, артикула) с соответствующим перерасчетом покупной цены.

Покупатель вместо предъявления этих требований вправе отказаться от исполнения договора поставки и потребовать возврата уплаченной за товар денежной суммы. По требованию поставщика и за его счет покупатель должен возвратить товар с недостатками.

При этом покупатель вправе потребовать также полного возмещения убытков, причиненных ему вследствие продажи товара ненадлежащего качества. Убытки возмещаются в сроки, установленные настоящим Законом, для удовлетворения соответствующих требований покупателя.

В отношении технически сложных и дорогостоящих товаров требования потребителя об их замене на товары аналогичной марки (модели, артикула), а также о замене на такие же товары другой марки (модели, артикула) с соответствующим перерасчетом покупной цены подлежат удовлетворению в случае обнаружения существенных недостатков товаров. Перечень технически сложных товаров утверждается Правительством Российской Федерации».

2. Уведомление поставщика об отказе от принятия товара (п. 3 ст. 511 ГК РФ) и одновременное предъявление требования о возврате суммы предварительной оплаты (п. 3 ст. 487 ГК РФ) следует рассматривать как правомерный односторонний отказ от исполнения обязательств по договору поставки, что необходимо законодательно зафиксировать. П.3 ст.511 ГК РФ следует дополнить предложением: «Неустойка (пени) за непоставку товара должна начисляться с момента просрочки поставки и до момента получения поставщиком заявления, содержащего названные требования покупателя и расцениваемого как односторонний отказ покупателя от исполнения договора».

3. Необходимо изменить положение ст. 521 ГК РФ о взыскании неустойки с восполнением поставки в следующем периоде (понуждении поставщика к реальному исполнению). Ст. 521 ГК следует дополнить следующим предложением: «Если поставка не была вообще произведена, достаточной мерой является взыскание неустойки без восполнения поставки впоследствии». Полагаем, что одновременное взыскание неустойки и требование о восполнении поставки в следующем периоде должно быть лишь при частичной поставке продукции, подобно тому, как это изложено относительно ненадлежащего исполнения обязательств в п. 1 ст. 396 ГК РФ.

4. Предлагается дополнить п. 1 ст. 520 ГК РФ абзацем 3, содержащим норму: «К убыткам покупателя могут быть отнесены проценты за кредит на предварительную оплату продукции, исчисляемые со дня неисполнения договора поставки, а также проценты за кредит взятый на покупку товара, аналогичного непоставленному в случае правомерного отказа покупателя от исполнения прежнего договора поставки».

5. Представляется, что ст. 396 ГК РФ нуждается в совершенствовании. Целесообразно в п. 1 предусмотреть следующее положение: «Возмещение убытков и уплата неустойки, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательства не освобождают должника от исполнения обязательства в натуре, если иное не предусматривается законом или договором или не вытекает из существа обязательства». Пункт 2 ст. 396 следует исключить.

# БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

Нормативно-правовые акты

1. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 г. // Российская газета. – 1993. – № 237.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (в ред. от 26.06.2007) // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ (с изм. от 25.10.2007) // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 5. – Ст. 410.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) от 26.11.2001 г. № 146-ФЗ (с изм. от 29.12.2006) // Собрание законодательства РФ. – 2001. – № 49. – Ст. 4552.
5. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации от 14.11.2002 г. № 138-ФЗ (с изм. от 18.10.2007) // Собрание законодательства РФ. - 2002. - № 46. - Ст. 4532.
6. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 г. № 95-ФЗ (в ред. от 02.10.2007) // Собрание законодательства РФ. – 2002. – № 30. – Ст. 3012.
7. Федеральный закон от 02.12.1994 г. № 53-ФЗ «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд» (в ред. от 02.02.2006) // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3303.
8. Федеральный закон от 13.12.1994 г. № 60-ФЗ «О поставках продукции для федеральных государственных нужд» (в ред. от 24.07.2007) // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 34. – Ст. 3540.
9. Указ Президента РФ от 18.08.1996 г. № 1209 «О государственном регулировании внешнеторговых бартерных сделок» // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 35. – Ст. 4141.
10. Указ Президента РФ от 22.09.1993 г. № 1401 «Об упорядочении расчетов за сельскохозяйственную продукцию и продовольственные товары» // Собрание актов Президента и Правительства РФ. – 1993. – № 39. – Ст. 3598.

Специальная и учебная литература

1. Анненков К.Н. Система русского гражданского права. Т. 4. – М., Статут. 1999. – 604 с.
2. Антимонов Б.С. Основания договорной ответственности социалистических организаций. – М., Госюриздат, 1964. – 368 с.
3. Белов В.А. Денежные обязательства. – М., Центр ЮрИнфоР. 2001. – 368 с.
4. Блинкова Е.В. Конклюдентные деяния как форма заключения договоров снабжения товарами через присоединенную сеть // Юрист. – 2004. – № 10. – С. 24.
5. Богданов Е.В. Специфика и социальное значение предпринимательских договоров // Журнал российского права. – 2002. – № 1. – С. 18.
6. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Часть 1. – М., Статут. 2003. – 704 с.
7. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга вторая: Договоры о передаче имущества (издание 6-е, стереотипное). – М., Статут. 2005. – 758 с.
8. Брагинский М.И. Комментарий к Гражданскому кодексу РСФСР / Под ред. Братуся С.Н., Садикова О.Н. – М., Юридическая литература. 1982. – 678 с.
9. Брагинский М.И., Шапкина Г.С. Хозяйственные договоры в материально-техническом снабжении и сбыте. – М., Экономика. 1976. – 318 с.
10. Быков А.Г. Об использовании договорной формы в управлении хозяйством // Советское государство и право. – 1970. – № 6. – С. 88.
11. Васин В.Н., Казанцев В.И. Договор купли-продажи (логико-правовой анализ аномалий) // Российский судья. – 2005. – № 4. – С. 21.
12. Венедиктов А.В. Договорная дисциплина в промышленности. – Л., Изд-во ЛГУ. 1935. – 314 с.
13. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров. Комментарий. – М., Юридическая литература. 1994. – 458 с.
14. Витрянский В.В. Договор купли-продажи и его отдельные виды. – М., Статут. 1999. – 254 с.
15. Витрянский В.В. Комментарий к Постановлению Пленума Верховного Суда РФ и Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 1 июля 1996 г. № 6/8 // Хозяйство и право. – 1996. – № 9. – С. 107.
16. Витрянский В.В. Проценты по денежному обязательству как форма ответственности // Хозяйство и право. – 1997. – № 8. – С. 69.
17. Гаврилов Э.П. Некоторые аспекты ответственности за нарушение денежных обязательств // Хозяйство и право. – 2001. – № 9. – С. 90.
18. Гаврилов Э.П. Ответственность за неисполнение денежного обязательства // Российская юстиция. – 1997. – № 11. – С. 35.
19. Гарусова А. Другие суммы – другой спор //ЭЖ-Юрист. - 2007. - № 5. - С. 6.
20. Герасимов А. Ответственность за нарушение денежного обязательства // Бизнес-адвокат. – 2007. – № 1. – С.14.
21. Герценберг В.Э., Перетерский И.С. Обязательственное право. Гражданское уложение. Проект. – М., Статут. 2001. – 562 с.
22. Гордон М.В. Система договоров в советском гражданском праве // Ученые записки Харьковского юридического института. Вып. 5. – Харьков., 1954. – С. 82-83.
23. Граве К.А. Договорная неустойка в советском праве. – М., Юридическая литература. 1950. – 218 с.
24. Гражданский кодекс Российской Федерации: Научно-практический комментарий. Ч. 1 / Под ред. Абовой Т.Е., Кабалкина А.Ю., Мозолина В.П. – М., Юрайт. 2003. – 692 с.
25. Гражданское право: в 2 т. Том II. Полутом 1: учебник (издание второе, переработанное и дополненное) / Под ред. Суханова Е.А. – М. Волтерс Клувер. 2006. – 726 с.
26. Дружинина Л. Поставка трудности квалификации // ЭЖ-Юрист. - 2006. - № 14. - С. 9.
27. Евтеев В.С. Доказывание наличия и размера убытков при поставках продукции // Законодательство. – 2000. – № 7. – С. 26-28.
28. Евтеев В.С. Определение убытков покупателя от уменьшения объема производства (продаж) и (или) дохода от реализации товара // Хозяйство и право. – 1999. – № 10. – С. 72.
29. Иоффе О.С. Обязательственное право. – М., Госюриздат. 1975. – 614 с.
30. Исаченко В.Л., Исаченко В.П. Обязательства по договорам. Т. 2. – М., Статут. 2000. – 478 с.
31. Картужанский Л.И. Об основных условиях поставки // Вестник Ленинградского университета. – 1950. – № 10. – С. 69.
32. Клейн Н.И. Законодательство о хозяйственных договорах // Советское законодательство и хозяйственный механизм / Под ред. Масевич М.Г. – М., Юридическая литература. 1984. – 452 с.
33. Комаров А. Свобода договора: в законе и на практике // ЭЖ-Юрист. – 2006. – № 7. – С. 8.
34. Комментарий Гражданского кодекса Российской Федерации. Часть вторая. (книга 1). / Под ред. Олейник О.М. – М., Бек. 1999. – 658 с.
35. Комментарий Гражданского кодекса Российской Федерации (часть 2) / Под ред. Садикова О.Н. – М., Норма. 2006. – 764 с.
36. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй (постатейный) / Под ред. Абовой Т.Е., Кабалкина А.Ю. – М. Юрайт. 2004. – 704 с.
37. Кофман В.И. Границы юридически значимого причинения // Правоведение. – 1960. – № 3. – С. 58.
38. Кофман В.И. Основные вопросы причинной связи в свете общей проблемы гражданской ответственности // Вестник Ленинградского государственного университета. – 1950. – № 10. – С. 124.
39. Крепкий Л., Яхнина Н. Поставки товаров из давальческого сырья // Хозяйство и право. – 1996. – № 5. – С. 113.
40. Латынцев А. Расчет убытков в коммерческой деятельности // ЭЖ-Юрист. – 2007. – № 2. – С. 19.
41. Липницкий Д.Х. Предотвращение хозяйственных правонарушений и эффективность производства // Хозяйственное право и эффективность производства. – Донецк., 1979. – 542 с.
42. Масевич М.Г. Договор поставки и его роль в укреплении хозрасчета. - Алма-Ата., 1964. – 424 с.
43. Матвеев Г.К. О прямых и косвенных убытках // Правоведение. – 1963. – № 2. – С. 51.
44. Мейер Д.И. Русское гражданское право. Ч. 2. – М., Юридическая литература. 1987. – 648 с.
45. Мейер Д.И. Русское гражданское право в 2 ч. / Классика российской цивилистики. Воспроизведение издания 1902 г. Т. 2. – М., Статут. 2003. – 702 с.
46. Нам К.В. Убытки и неустойка // Актуальные проблемы гражданского права. / Под ред. Брагинского М.И. – М., Статут. 2004. – 642 с.
47. Новоселова Л.А. Ответственность за неисполнение денежного обязательства // Закон. – 2001. – № 12. – С. 32.
48. Новоселова Л.А. Проценты по денежным обязательствам (издание второе, исправленное и дополненное). – М., Статут. 2003. – 342 с.
49. Павлов А.А. Присуждение к исполнению обязанности в натуре как способ защиты гражданских прав в обязательственных правоотношениях. – СПб., Юридический центр Пресс. 2001. – 246 с.
50. Плахин А.А. Торговые обычаи и деловые обыкновения. Практика и проблемы квалификации //Законодательство. - 2007. - № 3. - С. 33.
51. Победоносцев К. Курс гражданского права. Ч. 3. Договоры и обязательства. – М., Статут. 2002. – 620 с.
52. Поджио М.Ю. Формирование условий договора поставки// Право и экономика. - 2007. - № 2. - С. 15.
53. Попов А. Ответственность за неисполнение денежного обязательства // Хозяйство и право. – 1997. – № 8. – С. 80-83.
54. Пугинский Б.И. Коммерческое право России. – М., Юрайт. 2000. – 672 с.
55. Пугинский Б.И. Ответственность хозяйственных организаций и их руководителей // Государство и право. – 1980. – № 6. – С. 14-15.
56. Розенберг М.Г. Ответственность за неисполнение денежного обязательства: Комментарии к Гражданскому кодексу РФ. – М., Международный центр финансово-экономического развития. 1995. – 362 с.
57. Розенберг М.Г. Применение статьи 395 ГК РФ // ЭЖ-Юрист. – 2004. – № 29. – С. 7.
58. Романец Ю.В. Обязательство поставки в системе гражданских договоров // Вестник ВАС РФ. – 2000. – № 12. – С. 12-13.
59. Романец Ю.В. Разграничение договоров подряда и купли-продажи // Законодательство. – 1999. – № 9. – С. 11.
60. Садиков О.Н. Обеспечение исполнения внешнеторгового договора: Учеб. пособие. – М., Юрлитиздат. 1979. – 436 с.
61. Сафонов М.Н. Договор поставки. – М., Инфра-М. 2001. – 236 с.
62. Семенихин В.В. Договор поставки // Налоги (газета). – 2007. – № 20. – С. 9.
63. Советское гражданское право: Пособие для юридических вузов. Т. II. / Под ред. Красавчикова О.А. – М., Госюриздат. 1951. – 702 с.
64. Старцева М.В. Договор мены в гражданском обороте: проблемы надлежащей квалификации // Арбитражная практика. – 2002. – № 4. – С. 15-17.
65. Сулейменов М.К. Структура договорно-хозяйственных связей. - Алма-Ата., 1980. – 340 с.
66. Сухинин С.С. Некоторые концепнуальные и утилитарные проблемы места и роли договора поставки в современном праве // Юрист. - 2006. - № 5. - С. 12.
67. Тартинская И.В. О сроке и цене в договоре поставки // Законы России: опыт, анализ, практика. - 2007. - № 2. - С. 17.
68. Халфина Р.О. Хозяйственная реформа и развитие теории права // Советское государство и право. – 1967. – № 10. – С. 86.
69. Хозяйственное право / Под. ред. Мамутова В.К. – Киев., Юринком Интер. 2002. – 782 с.
70. Хохлов В. Ответственность за пользование чужими денежными средствами // Хозяйство и право. – 1996. – № 8. – С. 48.
71. Шевченко Л.И. Регулирование отношений поставки. – СПб., Юридический центр Пресс. 2002. – 468 с.
72. Шевченко Е.Е. Способы определения условии гражданско-правовых договоров: законодательство и судебная практика //Закон. - 2007. - № 3. - С. 19.
73. Щемелева И.Н. Договор поставки. – Минск., 1996. – 218 с.
74. Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права. Т. II: Товар, Торговые сделки. – М., Статут. 2003. – 628 с.
75. Яковлев В.Ф. О понятии договора поставки по советскому гражданскому праву // Проблемы гражданского и административного права. – Л., Издательство ЛГУ. 1962. – 512 с.

Материалы юридической практики

1. Постановления Пленума Верховного Суда РФ и Пленума ВАС РФ от 08.10.1998 г. № 13/14 «О практике применения положений Гражданского кодекса Российской Федерации о процентах за пользование чужими денежными средствами» // Бюллетень Верховного Суда РФ. – 1998. – № 12. – С. 26.
2. Постановление Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 г. № 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки» // Вестник ВАС РФ. – 1998. – № 3. – С. 17.
3. Постановление Пленума Верховного Суда РФ и Пленума ВАС РФ от 01.07.1996 г. № 6/8 «О некоторых вопросах, связанных с применением части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» // Вестник ВАС РФ. – 1996. – № 9. – С. 32.
4. Постановление Президиума ВАС РФ от 18.04.2006 № 506/06 // Вестник ВАС РФ. – 2006. – № 8. – С. 13.
5. Постановление Президиума ВАС РФ от 18.04.2005 г. № 506/05 // Вестник ВАС РФ. – 2005. – № 8. – С. 44.
6. Постановление Президиума ВАС РФ от 19.06.2001 г. № 8279/00 // Вестник ВАС РФ. – 2001. – № 10. – С. 12.
7. Постановление Президиума ВАС РФ от 09.03.1999 г. № 6534/98 // Вестник ВАС РФ. – 1999. – № 6. – С. 22.
8. Постановление Президиума ВАС РФ от 02.03.1999 г. № 8165/98 // Вестник ВАС РФ. – 1999. –№ 7. – С. 26.
9. Определение Президиума ВАС РФ от 12 октября 2007 г. № 12508/07// Вестник ВАС РФ.- 2007.-№ 4.- С.57.
10. Определение Президиума ВАС РФ от 9 октября 2007 г. № 12240/07// Вестник ВАС РФ.- 2007.-№ 5.-С.40.
11. Постановление Федерального арбитражного суда Поволжского округа от 19.04.2007 г. № А55-1863/07 // Вестник ВАС РФ. – 2007. – № 9. – С. 26.
12. Постановление Федерального арбитражного суда Поволжского округа от 04.07.2006 г. № А55-24253/05-18 // Вестник ВАС РФ. – 2006. – № 8. – С. 37.
13. Постановление Федерального арбитражного суда Поволжского округа от 16.05.2006 г. № А55-30749/0016 // Вестник ВАС РФ. - 2007. – №2. – С. 11.
14. Постановление Федерального арбитражного суда Поволжского округа от 06.04.2006 г. № А55-5825/05-18 // Вестник ВАС РФ. – 2006. – № 6. – С. 62.
15. Постановление Федерального арбитражного суда Поволжского округа от 14.06.2001г. № А55-2343/01 // Вестник ВАС РФ. – 2001. – № 11. – С. 22.
16. Постановление Федерального арбитражного суда Московского округа от 22.05.2001 г. № КГ-А40/2499-01 // Вестник ВАС РФ. – 2001. – № 9. – С. 27.
1. Шевченко Л.И. Регулирование отношений поставки. – СПб., Юридический центр Пресс. 2002. – С. 191-269; Хозяйственное право / Под. ред. Мамутова В.К. – Киев., Юринком Интер. 2002. – С. 652-686. [↑](#footnote-ref-1)
2. Сулейменов М.К. Структура договорно-хозяйственных связей. - Алма-Ата., 1980. – С. 11. [↑](#footnote-ref-2)
3. Клейн Н.И. Законодательство о хозяйственных договорах // Советское законодательство и хозяйственный механизм / Под ред. Масевич М.Г. – М., Юридическая литература. 1984. – С. 190. [↑](#footnote-ref-3)
4. Быков А.Г. Об использовании договорной формы в управлении хозяйством // Советское государство и право. – 1970. – № 6. – С. 88. [↑](#footnote-ref-4)
5. Клейн Н.И. Законодательство о хозяйственных договорах // Советское законодательство и хозяйственный механизм / Под ред. Масевич М.Г. – М., Юридическая литература. 1984. – С. 198. [↑](#footnote-ref-5)
6. Халфина Р.О. Хозяйственная реформа и развитие теории права // Советское государство и право. – 1967. – № 10. – С. 86. [↑](#footnote-ref-6)
7. Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права. Т. II: Товар, Торговые сделки. – М., Статут. 2003. – С. 129-130. [↑](#footnote-ref-7)
8. Исаченко В.Л., Исаченко В.П. Обязательства по договорам. Т. 2. – М., Статут. 2000. – С. 67. [↑](#footnote-ref-8)
9. Победоносцев К. Курс гражданского права. Ч. 3. Договоры и обязательства. – М., Статут. 2002. – С. 119. [↑](#footnote-ref-9)
10. Мейер Д.И. Русское гражданское право. Ч. 2. – М., Юридическая литература. 1987. – С. 198. [↑](#footnote-ref-10)
11. Анненков К.Н. Система русского гражданского права. Т. 4. – М., Статут. 1999. – С. 98. [↑](#footnote-ref-11)
12. Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права. Т. II: Товар, Торговые сделки. – М., Статут. 2003. – С. 129. [↑](#footnote-ref-12)
13. Мейер Д.И. Русское гражданское право. Ч. 2. – М., Юридическая литература. 1987. – С. 238-242. [↑](#footnote-ref-13)
14. Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права. Т. II: Товар, Торговые сделки. – М., Статут. 2003. – С. 130. [↑](#footnote-ref-14)
15. Герценберг В.Э., Перетерский И.С. Обязательственное право. Гражданское уложение. Проект. – М., Статут. 2001. – С. 113. [↑](#footnote-ref-15)
16. Комментарий Гражданского кодекса Российской Федерации. Часть вторая. (книга 1). / Под ред. Олейник О.М. – М., Бек. 1999. – С. 101. [↑](#footnote-ref-16)
17. Яковлев В.Ф. О понятии договора поставки по советскому гражданскому праву // Проблемы гражданского и административного права. – Л., Издательство ЛГУ. 1962. – С. 244. [↑](#footnote-ref-17)
18. Романец Ю.В. Обязательство поставки в системе гражданских договоров // Вестник ВАС РФ. – 2000. – № 12. – С. 12. [↑](#footnote-ref-18)
19. Витрянский В.В. Договор купли-продажи и его отдельные виды. – М., Статут. 1999. – С. 111-116. [↑](#footnote-ref-19)
20. Мейер Д.И. Русское гражданское право в 2 ч. / Классика российской цивилистики. Воспроизведение издания 1902 г. Т. 2. – М., Статут. 2003. – С. 238. [↑](#footnote-ref-20)
21. Брагинский М.И., Шапкина Г.С. Хозяйственные договоры в материально-техническом снабжении и сбыте. – М., Экономика. 1976. – С. 45. [↑](#footnote-ref-21)
22. Гордон М.В. Система договоров в советском гражданском праве // Ученые записки Харьковского юридического института. Вып. 5. – Харьков., 1954. – С. 82-83. [↑](#footnote-ref-22)
23. Романец Ю.В. Обязательство поставки в системе гражданских договоров // Вестник ВАС РФ. – 2000. – № 12. – С. 13. [↑](#footnote-ref-23)
24. Вестник ВАС РФ. – 1998. – № 3. – С. 17. [↑](#footnote-ref-24)
25. Советское гражданское право: Пособие для юридических вузов. Т. II. / Под ред. Красавчикова О.А. – М., Госюриздат. 1951. – С. 20. [↑](#footnote-ref-25)
26. Картужанский Л.И. Об основных условиях поставки // Вестник Ленинградского университета. – 1950. – № 10. – С. 69. [↑](#footnote-ref-26)
27. Романец Ю.В. Разграничение договоров подряда и купли-продажи // Законодательство. – 1999. – № 9. – С. 11. [↑](#footnote-ref-27)
28. Крепкий Л., Яхнина Н. Поставки товаров из давальческого сырья // Хозяйство и право. – 1996. – № 5. – С.113. [↑](#footnote-ref-28)
29. Комментарий Гражданского кодекса Российской Федерации (часть 2) / Под ред. Садикова О.Н. – М., Норма. 2006. – С. 223. [↑](#footnote-ref-29)
30. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров. Комментарий. – М., Юридическая литература. 1994. – С. 16. [↑](#footnote-ref-30)
31. Постановление Федерального арбитражного суда Поволжского округа от 16.05.2006 г. № А55-30749/0016 // Вестник ВАС РФ. - 2007. – №2. – С. 11. [↑](#footnote-ref-31)
32. Постановление Президиума ВАС РФ от 18.04.2005 г. № 506/05 // Вестник ВАС РФ. – 2005. – № 8. – С. 44. [↑](#footnote-ref-32)
33. Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 35. – Ст. 4141. [↑](#footnote-ref-33)
34. Постановление Президиума ВАС РФ от 18.04.2006 № 506/06 // Вестник ВАС РФ. – 2006. – № 8. – С. 13. [↑](#footnote-ref-34)
35. Старцева М.В. Договор мены в гражданском обороте: проблемы надлежащей квалификации // Арбитражная практика. – 2002. – № 4. – С. 15-17. [↑](#footnote-ref-35)
36. Дружинина Л. Поставка трудности квалификации // ЭЖ-Юрист. - 2006. - № 14. - С. 9. [↑](#footnote-ref-36)
37. Щемелева И.Н. Договор поставки. – Минск., 1996. – С. 23. [↑](#footnote-ref-37)
38. Постановление Федерального арбитражного суда Поволжского округа от 04.07.2006 г. № А55-24253/05-18 // Вестник ВАС РФ. – 2006. – № 8. – С. 37. [↑](#footnote-ref-38)
39. Шевченко Е.Е. Способы определения условии гражданско-правовых договоров: законодательство и судебная практика //Закон. - 2007. - № 3. - С. 19. [↑](#footnote-ref-39)
40. Поджио М.Ю. Формирование условий договора поставки// Право и экономика. - 2007. - № 2. - С. 15. [↑](#footnote-ref-40)
41. Блинкова Е.В. Конклюдентные деяния как форма заключения договоров снабжения товарами через присоединенную сеть // Юрист. – 2004. – № 10. – С. 24. [↑](#footnote-ref-41)
42. Сухинин С.С. Некоторые концепнуальные и утилитарные проблемы места и роли договора поставки в современном праве // Юрист. - 2006. - № 5. - С. 12. [↑](#footnote-ref-42)
43. Васин В.Н., Казанцев В.И. Договор купли-продажи (логико-правовой анализ аномалий) // Российский судья. – 2005. – № 4. – С. 21. [↑](#footnote-ref-43)
44. Гражданское право: в 2 т. Том II. Полутом 1: учебник (издание второе, переработанное и дополненное) / Под ред. Суханова Е.А. – М. Волтерс Клувер. 2006. – С. 131. [↑](#footnote-ref-44)
45. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй (постатейный) / Под ред. Абовой Т.Е., Кабалкина А.Ю. – М. Юрайт. 2004. – С. 82. [↑](#footnote-ref-45)
46. Щемелева И.Н. Договор поставки. – Минск., 1996. – С. 26. [↑](#footnote-ref-46)
47. Семенихин В.В. Договор поставки // Налоги (газета). – 2007. – № 20. – С. 9. [↑](#footnote-ref-47)
48. Богданов Е.В. Специфика и социальное значение предпринимательских договоров // Журнал российского права. – 2002. – № 1. – С. 18. [↑](#footnote-ref-48)
49. Павлов А.А. Присуждение к исполнению обязанности в натуре как способ защиты гражданских прав в обязательственных правоотношениях. – СПб., Юридический центр Пресс. 2001. – С. 65. [↑](#footnote-ref-49)
50. Павлов А.А. Указ. соч. – С. 67. [↑](#footnote-ref-50)
51. Постановление Президиума ВАС РФ от 09.03.1999 г. № 6534/98 // Вестник ВАС РФ. – 1999. – № 6. – С. 22. [↑](#footnote-ref-51)
52. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга вторая: Договоры о передаче имущества (издание 6-е, стереотипное). – М., Статут. 2005. – С. 475. [↑](#footnote-ref-52)
53. Определение Президиума ВАС РФ от 9 октября 2007 г. № 12240/07// Вестник ВАС РФ.- 2007.-№ 5.-С.40. [↑](#footnote-ref-53)
54. Шершеневич Г.Ф. Указ. соч. – С. 138. [↑](#footnote-ref-54)
55. Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 34. – Ст. 3540. [↑](#footnote-ref-55)
56. Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3303. [↑](#footnote-ref-56)
57. Иоффе О.С. Обязательственное право. – М., Госюриздат. 1975. – С. 26. [↑](#footnote-ref-57)
58. Сафонов М.Н. Договор поставки. – М., Инфра-М. 2001. – С. 27. [↑](#footnote-ref-58)
59. Плахин А.А. Торговые обычаи и деловые обыкновения. Практика и проблемы квалификации // Законодательство. - 2007. - № 3. - С. 33. [↑](#footnote-ref-59)
60. Комаров А. Свобода договора: в законе и на практике // ЭЖ-Юрист. – 2006. – № 7. – С. 8. [↑](#footnote-ref-60)
61. Постановление Федерального арбитражного суда Поволжского округа от 06.04.2006 г. № А55-5825/05-18 // Вестник ВАС РФ. – 2006. – № 6. – С. 62. [↑](#footnote-ref-61)
62. Постановление Президиума ВАС РФ от 19.06.2001 г. № 8279/00 // Вестник ВАС РФ. – 2001. – № 10. – С. 12. [↑](#footnote-ref-62)
63. Новоселова Л.А. Проценты по денежным обязательствам (издание второе, исправленное и дополненное). – М., Статут. 2003. – С. 53. [↑](#footnote-ref-63)
64. Розенберг М.Г. Ответственность за неисполнение денежного обязательства: Комментарии к Гражданскому кодексу РФ. – М., Международный центр финансово-экономического развития. 1995. – С. 8; Брагинский М.И. Комментарий к Гражданскому кодексу РСФСР / Под ред. Братуся С.Н., Садикова О.Н. – М., Юридическая литература. 1982. – С. 270. [↑](#footnote-ref-64)
65. Садиков О.Н. Обеспечение исполнения внешнеторгового договора: Учеб. пособие. – М., Юрлитиздат. 1979. – С. 5-6. [↑](#footnote-ref-65)
66. Белов В.А. Денежные обязательства. – М., Центр ЮрИнфоР. 2001. – С. 106. [↑](#footnote-ref-66)
67. Попов А. Ответственность за неисполнение денежного обязательства // Хозяйство и право. – 1997. – № 8. – С. 80-83; Гаврилов Э.П. Ответственность за неисполнение денежного обязательства // Российская юстиция. – 1997. – № 11. – С. 35; Гаврилов Э.П. Некоторые аспекты ответственности за нарушение денежных обязательств // Хозяйство и право. – 2001. – № 9. – С. 90. [↑](#footnote-ref-67)
68. Хохлов В. Ответственность за пользование чужими денежными средствами // Хозяйство и право. – 1996. – № 8. – С. 48; Витрянский В.В. Проценты по денежному обязательству как форма ответственности // Хозяйство и право. – 1997. – № 8. – С. 69; Пугинский Б.И. Коммерческое право России. – М., Юрайт. 2000. – С. 273. [↑](#footnote-ref-68)
69. Бюллетень Верховного Суда РФ. – 1998. – № 12. – С. 26. [↑](#footnote-ref-69)
70. Герасимов А. Ответственность за нарушение денежного обязательства // Бизнес-адвокат. – 2007. – № 1. – С.14. [↑](#footnote-ref-70)
71. Розенберг М.Г. Применение статьи 395 ГК РФ // ЭЖ-Юрист. – 2004. – № 29. – С. 7. [↑](#footnote-ref-71)
72. Вестник ВАС РФ. – 1999. –№ 7. – С. 26. [↑](#footnote-ref-72)
73. Собрание актов Президента и Правительства РФ. – 1993. – № 39. – Ст. 3598. [↑](#footnote-ref-73)
74. Витрянский В.В. Комментарий к Постановлению Пленума Верховного Суда РФ и Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 1 июля 1996 г. № 6/8 // Хозяйство и право. – 1996. – № 9. – С. 107. [↑](#footnote-ref-74)
75. Попов А. Ответственность за неисполнение денежного обязательства // Хозяйство и право. – 1997. – № 8. – С.81. [↑](#footnote-ref-75)
76. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Часть 1. – М., Статут. 2003. – С. 556. [↑](#footnote-ref-76)
77. Новоселова Л.А. Ответственность за неисполнение денежного обязательства // Закон. – 2001. – № 12. – С. 32. [↑](#footnote-ref-77)
78. Постановление Федерального арбитражного суда Поволжского округа от 19.04.2007 г. № А55-1863/07 // Вестник ВАС РФ. – 2007. – № 9. – С. 26. [↑](#footnote-ref-78)
79. Гарусова А. Другие суммы – другой спор //ЭЖ-Юрист. - 2007. - № 5. - С. 6. [↑](#footnote-ref-79)
80. Граве К.А. Договорная неустойка в советском праве. – М., Юридическая литература. 1950. – С. 10. [↑](#footnote-ref-80)
81. Граве К.А. Договорная неустойка в советском праве. – М., Юридическая литература. 1950. – С. 16. [↑](#footnote-ref-81)
82. Липницкий Д.Х. Предотвращение хозяйственных правонарушений и эффективность производства // Хозяйственное право и эффективность производства. – Донецк., 1979. – С. 96. [↑](#footnote-ref-82)
83. Пугинский Б.И. Ответственность хозяйственных организаций и их руководителей // Государство и право. – 1980. – № 6. – С. 14-15; Пугинский Б.И. Коммерческое право России. – М., Юрайт. 2000. – С. 275. [↑](#footnote-ref-83)
84. Венедиктов А.В. Договорная дисциплина в промышленности. – Л., Изд-во ЛГУ. 1935. – С. 65-68. [↑](#footnote-ref-84)
85. Постановление Федерального арбитражного суда Поволжского округа от 14.06.2001г. № А55-2343/01 // Вестник ВАС РФ. – 2001. – № 11. – С. 22. [↑](#footnote-ref-85)
86. Определение Президиума ВАС РФ от 22 октября 2007 г. № 8442/07// Вестник ВАС РФ.-2007.-№ 4.-С.60. [↑](#footnote-ref-86)
87. Определение Президиума ВАС РФ от 12 октября 2007 г. № 12508/07// Вестник ВАС РФ.- 2007.-№ 4.- С.57. [↑](#footnote-ref-87)
88. Нам К.В. Убытки и неустойка // Актуальные проблемы гражданского права. / Под ред. Брагинского М.И. – М., Статут. 2004. – С. 350. [↑](#footnote-ref-88)
89. Матвеев Г.К. О прямых и косвенных убытках // Правоведение. – 1963. – № 2. – С. 51. [↑](#footnote-ref-89)
90. Кофман В.И. Основные вопросы причинной связи в свете общей проблемы гражданской ответственности // Вестник Ленинградского государственного университета. – 1950. – № 10. – С. 124; Кофман В.И. Границы юридически значимого причинения // Правоведение. – 1960. – № 3. – С. 58. [↑](#footnote-ref-90)
91. Гражданский кодекс Российской Федерации: Научно-практический комментарий. Ч. 1 / Под ред. Абовой Т.Е., Кабалкина А.Ю., Мозолина В.П. – М., Юрайт. 2003. – С. 590. [↑](#footnote-ref-91)
92. Масевич М.Г. Договор поставки и его роль в укреплении хозрасчета. - Алма-Ата., 1964. - С. 290. [↑](#footnote-ref-92)
93. Антимонов Б.С. Основания договорной ответственности социалистических организаций. – М., Госюриздат, 1964. – С. 164. [↑](#footnote-ref-93)
94. Постановление Федерального арбитражного суда Московского округа от 22.05.2001 г. № КГ-А40/2499-01 // Вестник ВАС РФ. – 2001. – № 9. – С. 27. [↑](#footnote-ref-94)
95. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Часть 1. – М., Статут. 2003. – С. 654. [↑](#footnote-ref-95)
96. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Часть 1. – М., Статут. 2003. – С. 656. [↑](#footnote-ref-96)
97. Евтеев В.С. Доказывание наличия и размера убытков при поставках продукции // Законодательство. – 2000. – № 7. – С. 26. [↑](#footnote-ref-97)
98. Указ. соч. - С. 26. [↑](#footnote-ref-98)
99. Тартинская И.В. О сроке и цене в договоре поставки // Законы России: опыт, анализ, практика. - 2007. - № 2. - С. 17. [↑](#footnote-ref-99)
100. Латынцев А. Расчет убытков в коммерческой деятельности // ЭЖ-Юрист. – 2007. – № 2. – С. 19. [↑](#footnote-ref-100)
101. Евтеев В.С. Определение убытков покупателя от уменьшения объема производства (продаж) и (или) дохода от реализации товара // Хозяйство и право. – 1999. – № 10. – С. 72; Евтеев В.С. Доказывание наличия и размера убытков при поставках продукции // Законодательство. – 2000. – № 7. – С. 28. [↑](#footnote-ref-101)