ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

ГЛАВА 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ

1.1 История развития договора поставки

1.2 Понятие договора поставки в гражданском праве России

1.3 Особенности правового регулирования договора поставки

ГЛАВА 2. СОДЕРЖАНИЕ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ

2.1 Особенности содержания договора поставки

2.2 Существенные условия договора поставки

2.3 Заключение и прекращение договора поставки

ГЛАВА 3. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН В ДОГОВОРЕ ПОСТАВКИ

3.1 Стороны в договоре поставки

3.2 Ответственность сторон за нарушение условий договора поставки

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

ПРИЛОЖЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ

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

Данная тема является актуальной и значимой, поскольку поставка — это один из важнейших институтов гражданского права. В процессе многовекового развития правовых систем происходил своеобразный естественный отбор норм о поставке, который органически происходит из договора купли-продажи. Случайные, неудачные положения со временем отсеивались, уступая место более обоснованным и качественным, повышался уровень юридической техники. Правовые нормы, первоначально регулировавшие только куплю-продажу, постепенно приобрели характер общих, исходных положений для других гражданско-правовых сделок. Благодаря этому институт поставки оказал огромное влияние на формирование договорного права всех правовых систем: в историческом аспекте из него выросла практически вся общая часть обязательственного права.[[1]](#footnote-1) В свою очередь, общие положения договорного права почти целиком распространили свое действие на отношения по поставке.

Сегодня поставка — это самый распространенный договор в предпринимательской деятельности. Особое значение этого института в современном праве обусловлено большой гибкостью, широтой сферы его применения, ведь по существу поставка — наиболее универсальная форма товарно-денежного обмена. В связи с вышеизложенным, изучение данного института актуально и значимо.

**Степень научной разработанности темы.** Наиболее обстоятельные разработки в данном направлении осуществили Брагинский М.И., Витрянский В.В., Вахнин И.В., Доренкова Ю.М., Завидов Б.Д., Иванов В.Б., Исанов С.Н., Киппелярский Л.И., Клейн Н.И., Коваленко В.Н., Корнеев С.М., Кукина Т.Р., Кузнецова О.Н., Романец Ю.В., Садиков О.Н., Сафонов М.Н., Толстой Ю.К., Трапезников В.А., Шершеневич Г.Ф. и многие другие.

В своей совокупности работы названных ученых представляют солидную теоретико-методологическую базу для разработки проблем договора поставки.

**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.

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

В прямой зависимости от объекта находится **предмет исследования**, который составляют:

* нормы Гражданского кодекса РФ и федеральных законов,
* материалы судебной практики применительно к договору поставки.

**Методика исследования**. Проведенное исследование опирается на диалектический метод научного познания явлений окружающей действительности, отражающий взаимосвязь теории и практики. Обоснование положений, выводов и рекомендаций, содержащихся в дипломной работе, осуществлено путем комплексного применения следующих методов социально-правового исследования: историко-правового, статистического и логико-юридического.

**Нормативную базу** работы составили: Конституция РФ, гражданское законодательство РФ, гражданское законодательство РСФСР, проанализировано также законодательство дореволюционной России, материалы судебной практики.

**Структура и объем работы**. Дипломная работа состоит из введения, трех глав, включающих в себя шесть параграфов, заключения, Списка используемых нормативно-правовых актов и научной литературы и приложений.

# ГЛАВА 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ

# 1.1 История развития договора поставки

Оптовый оборот товаров, отношения между профессиональными продавцами и покупателями традиционно рассматриваются как поставка товаров. Еще в дореволюционном российском гражданском законодательстве договор поставки выделялся в качестве самостоятельного договора наряду с договором купли-продажи. Д.И. Мейер под поставкой понимал договор, по которому одна сторона обязывалась доставить другой какую-либо вещь за известную цену к известному сроку.[[2]](#footnote-2) Все отличие поставки от купли-продажи состояло в том, что поставка предполагала некоторый промежуток времени между заключением и исполнением договора, тогда как купля-продажа не предполагала, хотя и не исключала его. Поскольку продавцом по договору купли-продажи мог выступать только собственник вещи, им не охватывались правоотношения, в которых лицо, обязующееся доставить имущество покупателю, приобретет это имущество в будущем к сроку исполнения обязательства.

Российскими цивилистами отмечалось значительное сходство договоров купли-продажи и поставки и отсутствие каких-либо серьезных оснований для выделения договора поставки в качестве самостоятельного. Так, например, Г.Ф. Шершеневич указывал, что совокупность юридических отношений, охватываемых на Западе одним понятием купли-продажи, у нас разлагаются на три вида по едва уловимым признакам, а именно, на куплю-продажу в тесном значении этого слова, запродажу и поставку.[[3]](#footnote-3) В этом случае законодатель принял бытовые понятия, не обратив внимания на то, что они не содержат в себе достаточно юридических различий. С этой системой трех договоров, служащих одним и тем же юридическим средством достижения экономической цели, русское законодательство стоит совершенно одиноко среди других правильных законодательств.

В проекте книги V Гражданского уложения, который был внесен на рассмотрение Государственной Думы в 1913 г., договор поставки уже рассматривался как один из видов договора купли-продажи, как договор, в силу которого продавец обязуется за денежное вознаграждение доставить покупателю известное количество заменимых вещей к назначенному в договоре сроку. При этом подчеркивалось, что порядок исполнения договора поставки вполне применим и к договору купли-продажи, в особенности, если он заключен с условием о доставке товара к известному сроку. Одинаковыми признавались и последствия неисполнения указанных договоров.[[4]](#footnote-4)

Следует отметить, что для российского законодательства весьма характерно и даже традиционно особое регулирование отношений, связанных с поставками товаров для удовлетворения потребностей государства. Так, еще в дореволюционном гражданском законодательстве такие правоотношения регламентировались Положением о казенных подрядах и поставках, предусматривавшим особенности заключения договоров поставки и подряда с казной (т. е. с государством). Такие договоры могли быть заключены только посредством торгов или запечатанных объявлений. Торги проводились путем записи предложений желающих вступить в договор с казной относительно цены товаров или подрядных работ. Казенное учреждение принимало то предложение, которое было наиболее выгодно государству. Заключение договоров посредством запечатанных объявлений состояло в том, что казенное учреждение публиковало объявление, в котором содержалось указание о предмете договора и некоторых его условиях, а также приглашение потенциальным поставщикам и подрядчикам делать свои предложения. Такие предложения предъявлялись в запечатанных пакетах, которые вскрывались одновременно. Расчет был на то, что каждый желающий вступить в договор с казной, опасаясь более привлекательных предложений со стороны конкурентов, будет стараться предложить наиболее выгодные для государства условия.[[5]](#footnote-5)

Гражданский кодекс РСФСР 1922г. также не включал нормы о договоре поставки как самостоятельном виде гражданско-правового договора. Однако в дальнейшем в связи с созданием централизованной плановой административно-командной системы управления экономикой договор поставки стал рассматриваться в качестве оптимального средства доведения плановых задании до конкретных участников имущественного оборота. В советский период развития гражданского права договор поставки снова признается самостоятельным договором, являющимся основной правовой формой отношений организаций по снабжению и сбыту продукции в народном хозяйстве, и одновременно ведущим хозяйственным договором. В это время под договором поставки понимался плановый договор, по которому организация-поставщик обязуется передать в определенные сроки или срок в оперативное управление организации-покупателю определенную продукцию согласно обязательному для обеих организаций плановому акту распределения продукции, а организация - покупателъ обязуется принять продукцию и оплатить ее по установленным ценам. В соответствии со ст. 258 ГК РСФСР, принятым 17.05.1964 г и вступившим в действие с 1.08.1964 г, договором поставки признавался также и заключаемый между организациями по их усмотрению договор, по которому поставщик обязуется передать покупателю продукцию, не распределяемую в плановом порядке, в срок, не совпадающий с моментом заключения договора. Отличительными признаками договора поставки как самостоятельного договора признавались:

* участие в договоре поставки только социалистических организаций;
* плановый характер договора;
* несовпадение момента исполнения возникающего из договора обязательства со сроком заключения договора

Законодательные акты о государственных подрядах и поставках принимались также после революции, в период нэпа Можно назвать, в частности, Закон 1923 г. «О государственных подрядах и поставках», который в целях защиты интересов государства устанавливал специальные правила, регулирующие отношения по поставкам с участием в качестве заказчика государственных учреждений и государственных предприятий.[[6]](#footnote-6) В дальнейшем с формированием административно-командной системы управления экономикой, когда практически все поставки продукции и товаров осуществлялись на основе плановых актов (фондовых извещений, планов прикрепления, нарядов), нужда в особом регулировании отношений, связанных с поставками продукции и товаров для удовлетворения государственных потребностей, отпала.

По мнению Ю.К. Толстого в гражданско-правовой доктрине советского периода необходимость выделения самостоятельного планового договора поставки объяснялась тем, что производство на социалистических предприятиях велось в плановом порядке, что было возможно лишь при условии, если такой же плановый характер носили и договоры, направленные на обеспечение производства оборудованием, сырьем и на реализацию продукции социалистических предприятий.[[7]](#footnote-7)

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

# 1.2 Понятие договора поставки в гражданском праве России

В соответствие со ст. 506 ГК РФ, договором поставки признается такой договор купли-продажи, по которому продавец (поставщик), осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки, производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.

Договор поставки как вид договора купли-продажи является консенсуалъным, возмездным, двусторонним договором.[[8]](#footnote-8)

Один из вопросов касается того, какие товары могут быть предметом поставки. В частности, в литературе была высказана точка зрения о том, что предметом поставки могут быть только новые вещи, не бывшие в употреблении. Думается, что поскольку правовая база поставки отражает специфику предпринимательской купли-продажи независимо от того, какие вещи являются ее предметом (новые или бывшие в употреблении), указанные особенности предмета не имеют значения для квалификации договора.

Наибольшие трудности в теории и правоприменительной практике вызывает вопрос о том, является ли несовпадение моментов заключения и исполнения обязательства квалифицирующим признаком договора поставки.

В ст. 506 ГК сказано, что по договору поставки продавец обязуется передать покупателю товары в обусловленный срок. На практике эта норма нередко толкуется таким образом, что несовпадение моментов заключения и исполнения договора купли-продажи является основным квалифицирующим признаком, под который и создана специальная правовая база института поставки. Как следствие, договоры, заключаемые и исполняемые предпринимателями одновременно, квалифицируются не как поставка, а как обычная купля-продажа, и положения о поставке к ним не применяются. У такого толкования имеется обоснование в виде исторической аналогии. Так, согласно дореволюционному гражданскому законодательству единственное отличие поставки от купли-продажи состояло в том, что поставка предполагала некоторый промежуток времени между заключением и исполнением договора.[[9]](#footnote-9) В Основах гражданского законодательства Союза ССР и союзных республик 1961 г. (ст. 44) и в ГК РСФСР 1964 г. (ст. 258) несовпадение моментов заключения и исполнения обязательства рассматриваюсь как один из квалифицирующих признаков договора поставки.

Для правильного ответа на вопрос о том, является ли несовпадение моментов заключения и исполнения договора квалифицирующим признаком поставки, необходимо четкое понимание того, какой фактор обусловил специальное правовое регулирование отношений поставки. Если временной разрыв между заключением и исполнением договора является признаком, предопределяющим необходимость особой регламентации, то он должен рассматриваться как квалифицирующий признак договора поставки (в дореволюционном отечественном законодательстве нормы института поставки отражали именно данную специфику соответствующего правоотношения, и потому этот признак обоснованно рассматривался как квалифицирующий). Если же срок передачи товара является не нормообразующим фактором, а лишь элементом правового механизма, обусловленным иным нормообразующим фактором, то несовпадение моментов заключения и исполнения договора не может рассматриваться в качестве квалифицирующего признака поставки. В этом случае отсутствие данного правового элемента в конкретном обязательстве не препятствует его квалификации как договора поставки, а может свидетельствовать при определенных условиях лишь о нарушении тех или иных норм, касающихся данного договора.

Анализ ГК РФ 1995 года показывает, что правила, регламентирующие поставку, отражают специфику предпринимательских отношений купли-продажи вне зависимости от того, исполняется такой договор в момент его заключения или через определенное время. Поэтому предпринимательский договор купли-продажи, моменты заключения и исполнения которого совпадают, также является поставкой и к нему в такой же степени применимы нормы § 3 гл. 30 ГК. Противоположный вывод искусственно ограничивает регламентацию данных правоотношений общими положениями о купле-продаже, необоснованно исключая применение к ним института поставки, специально созданного для их регулирования.

Можно привести следующий пример из судебной практики. Без заключения письменного договора покупатель-предприниматель получил у продавца-предпринимателя товары по накладной. Товары оказались некачественными, о чем покупатель уведомил продавца. Продавец без промедления заменил некачественный товар, однако покупатель отказался от его принятия, сославшись на то, что в соответствии со ст. 475 ГК он будет устранять недостатки своими силами. Недостатки были устранены третьим лицом. Покупатель обратился в суд с иском о взыскании с продавца стоимости услуг третьего лица по устранению недостатков. Продавец, возражая против удовлетворения иска, ссылался на то, что согласно ст. 518 ГК покупатель вправе самостоятельно выбирать способы защиты от некачественной поставки лишь в том случае, если поставщик без промедления не заменит некачественный товар. В данном случае замена была предложена незамедлительно, поэтому отказ покупателя от принятия замены лишает его права требовать возмещения заявленных убытков. Суд иск удовлетворил, указав в решении следующее. Поскольку моменты заключения и исполнения договора в данном случае совпадают, рассматриваемую сделку, оформленную накладной, следует квалифицировать как разовую куплю-продажу, а не как договор поставки. Поэтому ст. 518 ГК, предоставляющая поставщику право без промедления заменить некачественный товар, к спорным правоотношениям неприменима. Стороны должны руководствоваться только нормами общих положений о купле-продаже и, в частности, ст. 475 ГК, в которой право выбора способа защиты предоставлено только покупателю.[[10]](#footnote-10)

Квалификация фактической купли-продажи между предпринимателями как договора поставки не противоречит его легальному определению, содержащему указание на срок передачи товара. Необходимость установления срока передачи товара направлена на придание предпринимательским отношениям конкретности и определенности. Если же передача товара производится одновременно с заключением договора, отношения в части исполнения обязательства сами по себе приобретают максимальную определенность.

Таким образом, несовпадение моментов заключения договора и передачи товара не является квалифицирующим признаком договора поставки. Для квалификации обязательства купли-продажи как договора поставки достаточно установления того, что продавец и покупатель действуют с предпринимательской целью.

Приведем еще одну точку зрения, высказанную Б.Д. Завидовым: «В контракте международной купли-продажи, подпадающем под сферу действия Венской конвенции, может и отсутствовать условие о сроке передачи товара. В таких случаях в соответствии с Конвенцией срок поставки определяется предписаниями содержащейся в ней диспозитивной нормы (ст. 33). При применении ГК РФ возникает вопрос о юридической квалификации такого контракта. Статья 506 ГК РФ, устанавливающая обязательные признаки договора поставки, относит к ним условие о сроке или сроках передачи товара. Поэтому контракт, не предусматривающий передачу товара в обусловленный срок, как будто не может быть признан договором поставки. Но к такому контракту безусловно применимы общие положения ГК РФ о купле-продаже, поскольку он полностью соответствует признакам договора купли-продажи, указанным в п. 1 ст. 454 ГК РФ. Все же, представляется, что при юридической квалификации контракта с точки зрения требований ГК РФ в каждом случае на основании ст.431 ГК (о толковании договора) следует выяснять действительную общую волю сторон с учетом цели контракта».[[11]](#footnote-11)

Думается, в любом случае необходимо помнить, что поскольку срок поставки является всего лишьэлементом правового регулирования, а не обязательным квалифицирующим признаком. Поэтому наличие или отсутствие в предпринимательском обязательстве поставки согласованного условия о сроке передачи товара не влияет на квалификацию данного договора как поставки. Предпринимательская поставка не становится обычной куплей-продажей на том основании, что стороны не согласовали срок передачи товара. Точно также договор продажи недвижимости, для которого цена является существенным условием, не становится обычной куплей-продажей, если стороны не согласовали цену недвижимости. Невыполнение определенного правового требования, предъявляемого к договору (к примеру, несогласование договорного условия, определяемого законодателем как существенное), не влияя на квалификацию обязательства, может рассматриваться лишь как нарушение конкретных норм, его регламентирующих. Другими словами, срок в договоре поставки не является необходимым элементом, отличающим его от договора купли-продажи. В подтверждение этого можно привести следующий пример из судебной практики.

Так, по одному из судебных споров возникла следующая ситуация. Между предпринимателями был заключен договор поставки, в котором не было оговорено условие о сроке передачи товара. Поставщик товар не передал. Покупатель предъявил иск о взыскании договорной неустойки за просрочку передачи товара. Возражая против иска, поставщик заявил, что договор необходимо признавать незаключенным ввиду несогласования условия о сроке передачи товара, поскольку предпринимательская купля-продажа может быть квалифицирована только как договор поставки, для которого условие о сроке является существенным. Покупатель, обосновывая исковые требования, сослался на то, что если договор нельзя квалифицировать как поставку в силу отсутствия условия о сроке, то его необходимо считать обычной куплей-продажей, для которой законодатель не требует согласования срока передачи товара. Рассматривая данный иск, суд, обоснованно указал, что спорные правоотношения являются договором поставки, поскольку носят предпринимательский характер. Для вывода о заключенности договора в данном случае имеет значение не квалификация его, а толкование ст. 506 ГК с точки зрения того, может ли срок поставки определяться по правилам ст. 314 ГК о разумном сроке.[[12]](#footnote-12)

# 1.3 Особенности правового регулирования договора поставки

Особенностью правового регулирования договора поставки является то, что, помимо Гражданского кодекса РФ, в настоящее время действует несколько федеральных законов, регламентирующих особенности правового регулирования договора поставки в различных сферах хозяйствования.

Необходимость обеспечения устойчивости хозяйственной деятельности предпринимателей потребовала установления особого порядка заключения договора поставки. Согласно ст. 507 ГК оферент, получивший на свое предложение о заключении договора не акцепт, а встречную оферту, обязан в течение 30 дней со дня получения встречной оферты принять меры по согласованию соответствующих условий договора либо уведомить контрагента об отказе от заключения договора на новых условиях. При невыполнении данной обязанности первоначальный оферент обязан возместить причиненные этим убытки, которые могут выражаться в виде разницы в цене товаров, если уклонение стороны от выполнения рассматриваемой обязанности привело к задержке направления заказа на изготовление товара другому поставщику.[[13]](#footnote-13)

Также особенностью является и то, что к исполнению предпринимательского договора поставки предъявляются более жесткие требования, диктуемые потребностями хозяйственного оборота.

Статья 510 ГК, не устанавливая по сравнению со ст. 458 ГК принципиально новых положений об исполнении поставщиком обязанности по передаче товара, конкретизирует основные моменты передачи товара применительно к особенностям предпринимательских отношений при поставке.

В частности, в отличие от обычной купли-продажи покупатель в договоре поставки вправе обязать поставщика реально исполнить договор лишь в течение срока его действия. Президиум Высшего Арбитражного Суда РФ, рассматривая конкретный спор в порядке надзора, указал следующее. В силу п. 3 ст. 425 ГК законом или договором может быть предусмотрено, что окончание срока действия договора влечет прекращение обязательств сторон по договору. В соответствии с п. 1 ст. 511 ГК поставщик, допустившийнедопоставку товаров в отдельном периоде поставки, обязан восполнить недопоставленное количество товаров в следующем периоде (периодах) в пределах срока действия договора поставки, если иное не предусмотрено договором. Таким образом, по общему правилу, истечение срока действия договора поставки прекращает обязанность поставщика поставлять предусмотренный этим договором товар.[[14]](#footnote-14) Поскольку в общих положениях о купле-продаже подобной нормы не содержится, можно сделать вывод, что наличие ее в параграфе о поставке обусловлено предпринимательским характером данного договора.

В ст. 518 ГК установлено, что требования, вытекающие из поставки некачественных товаров, могут быть заявлены поставщику не только покупателем, но и получателем.

Следует учитывать, что некоторые особенности поставки касаются и обязанностей покупателя. Исходя из того, что покупатель, так же, как и поставщик, является не потребителем, а профессиональной стороной в договоре, законодатель установил для него в ст. 513 и 515 ГК дополнительные обязанности, связанные с принятием товара. В частности, на покупателя возложена обязанность по проверке качества товара. Несоблюдение этой обязанности дает поставщику право требовать уменьшения размера своей ответственности, если непроведение покупателем должной проверки содействовало увеличению убытков. Законодатель обременил покупателя также дополнительной диспозитивной обязанностью по возврату поставщику многооборотной тары и средств пакетирования (ст. 517 ГК).

Поскольку предпринимательский характер отношений поставки нередко выражается в том, что товары передаются непосредственному получателю, минуя покупателя, стороны могут предусмотреть в договоре, что оплату производит получатель товара. Для того, чтобы исключить возможные неясности при применении подобных договорных условий, законодатель указал в ст. 516 ГК, что если получатель не оплатил товары, поставщик вправе потребовать оплаты от покупателя.

Заслуживает внимания и особенность регламентация вопросов расторжения договора поставки. Имея в виду, что к поставке применяются соответствующие нормы общих положений о купле-продаже, законодатель предусмотрел специальные правила, отражающие специфику отношений поставки. Эта специфика выражается в следующем:

-во-первых, установлены дополнительные основания для расторжения договора. К примеру, в ст. 509 ГК говорится о праве поставщика отказаться от исполнения договора в случае непредоставления покупателем отгрузочной разнарядки. В ст. 523 ГК предусмотрено право стороны на отказ от договора в случае неоднократного нарушения обязательств контрагентом;

-во-вторых, некоторые общие основания расторжения договора, предусмотренные для купли-продажи, уточнены с учетом особенностей поставки. В частности, право покупателя: отказаться от исполнения договора в случае непередачи продавцом проданного товара (ст. 463 ГК) сформулировано в ст. 511 ГК диспозитивно; права, предоставленные ст. 475 и 480 ГК любому покупателю в случае передали некачественного или некомплектного товара, ограничены в институте поставки случаями, когда поставщик без промедления не заменит некачественные (некомплектные) товары на качественные (комплектные) — ст. 518—519 ГК.

Таким образом, специфика отношений поставки обусловила необходимость регламентации вопросов, касающихся периодичности поставок (ст. 508 ГК), восполнения недопоставки (ст. 511 ГК), ассортимента при восполнении недопоставки (ст. 512 ГК), отгрузочной разнарядки (ст. 509 ГК).

# ГЛАВА 2. СОДЕРЖАНИЕ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ

# 2.1 Особенности содержания договора поставки

Как уже отмечалось выше, поставка сформулирована в ГК как вид договора купли-продажи. Это означает, что она, во-первых, характеризуется родовыми признаками купли-продажи как типа договора и, во-вторых, имеет отличительные качества, обусловившие специфическое правовое регулирование.

Ряд авторов считает, что поставка направлена на возмездную передачу имущества в собственность в обмен на эквивалентно-определенное денежное предоставление.[[15]](#footnote-15) Е.А. Суханов полагает, что «договор поставки и договор купли-продажи сходны в том смысле, что оба они юридически опосредствуют возмездно-денежную реализацию имущества, которая по своей экономической сущности есть не что иное, как купля-продажа».[[16]](#footnote-16) Данные родовые признаки позволяют применять к поставке большое количество общих положений о купле-продаже, отражающих указанную направленность. Разместив институт поставки в § 3 гл. 30 ГК, законодатель указал в п. 5 ст. 454 ГК, что общие положения о купле-продаже применяются к поставке, если иное не предусмотрено специальными правилами о ней.

Важно иметь ввиду, что согласно ст. 454 ГК РФ нормы общей части могут применяться для регламентации обязательств по поставке лишь в том случае, когда они не противоречат общим положениям о купле-продаже, применимым к договору поставки. Здесь можно привести следующий пример из судебной практики. Так, поставщик и покупатель подписали договор на поставку шинной продукции. В соответствии с договором товар следовало оплатить в течение 20 календарных дней с момента его получения.Товар был поставлен в нюне-августе 2002 г., а оплачен лишь в ноябре 2002 г. Поставщик обратился в арбитражный суд с иском о взыскании с покупателя процентов на основании ст. 395 ГК за просрочку оплаты. Суд первой инстанции иск удовлетворил.

Покупатель подал кассационную жалобу, в которой сослался на незаключенность договора поставки, поскольку договор с его стороны был подписан неуполномоченным лицом. Суд кассационной инстанции решение отменил: и в иске о взыскании процентов отказал, указав следующее. Ввиду того, что договор был подписан неуполномоченным лицом, все письменные условия этого договора, в том числе и условие о сроке оплаты, являются недействительными. Отменяя кассационное постановление и оставляя в силе решение о взыскании процентов, Президиум Высшего Арбитражного Суда РФ исходил из следующего. Несмотря на то, что договор был подписан со стороны покупателя неуполномоченным лицом, он принял договорную продукцию и оплатил ее, т.е. фактически сделка купли-продажи была совершена. При этом возникновение обязанности по оплате не связано с предъявлением кредитором требования об оплате. Поскольку в специальной норме предусмотрено правило, отличное от положения, содержащегося в ст. 314 ГК, суд кассационной инстанции должен был применить ст. 486 ГК. Таким образом, обязанность ответчика оплатить шинную продукцию возникла непосредственно после ее получения. За просрочку оплаты он должен уплатить проценты, предусмотренные ст. 395 ГК (п. 3 ст. 486 ГК).[[17]](#footnote-17)

Поставка выделена по признаку двусторонней предпринимательской специфики, поэтому нормы института поставки не могут применяться к тем договорам купли-продажи, в которых по определению либо продавец, либо покупатель действуют с непредпринимательской целью (это касается, в частности, розничной купли-продажи, правовая база которой обусловлена участием в договоре покупателя-потребителя).[[18]](#footnote-18)

Предпринимательская специфика договора поставки предопределяет то, что нередко данные отношения являются длящимися, направленные на неоднократную передачу определенного количества товаров. Соответственно, некоторые нормы института поставки отражают именно эти особенности обязательства.

Исходя из этого, В.В. Витрянским высказана мысль о том, что «основной целью выделения договора поставки в отдельный вид договора купли-продажи следует признать необходимость обеспечения детальной правовой регламентации отношений, складывающихся между профессиональными участниками имущественного оборота... Данные правоотношения должны отличаться стабильностью и иметь долгосрочный характер. Поэтому в правовом регулировании поставочных отношений преобладающее значение имеют не разовые сделки по передаче товаров, а долгосрочные договорные связи между поставщиками и покупателями».[[19]](#footnote-19)

Вместе с тем, Б.Д. Завидов считает, что длящийся характер купли-продажи нельзя рассматривать в качестве квалифицирующегопризнака договора поставки, так как предпринимательская купля-продажа может быть не только длящейся, но и единовременной, а подавляющее большинство норм о поставке регламентируют предпринимательскую специфику правоотношений независимо от того, являются ли они длящимися. Положения, отражающие длящийся характер обязательства, лишь дополняют правовое регулирование тех договоров поставки, которые обладают этим признаком.[[20]](#footnote-20)

Поскольку сущность возмездного договора в наиболее чистом виде проявляется в правоотношении, в котором встречное предоставление является определенно-эквивалентным и денежным, институт поставки содержит такие нормы, отражающие предпринимательский характер купли-продажи, которые могут применяться к любым предпринимательским отношениям, направленным на передачу имущества в собственность, независимо от вида и формы встречного предоставления. В частности, положения о поставке следует применять к договору мены, заключаемому между предпринимателями, в части, не противоречащей его специфике.

Б.И. Пугинским была высказана мысль о том, «что институт поставки не позволяет с максимальной эффективностью регламентировать оптовую разновидность предпринимательской купли-продажи, под которой понимаются договоры, направленные на перемещение товара от изготовителей к организациям розничной торговли». Специфика этих предпринимательских отношений, требующая правового отраженна, заключается, по мнению Б.И. Пугинского, в их тесной связи с системой розничной торговли.[[21]](#footnote-21)

Действительно, как отмечал Б.Д. Завидов, предпринимательские отношения купли-продажи весьма разнообразны. Они могут отличаться один от другого по различным признакам. И если какой-либо из этих признаков требует выработки специфической правовой базы в целях повышения эффективности регламентации, такие правовые нормы должны быть созданы. Поэтому если глубокий юридическийанализ не оставляет сомнений в том, что институт поставки не позволяет эффективно регламентировать особенности оптовой купли-продажи, такое специальное законодательство должно быть выработано.[[22]](#footnote-22)

Если формирование оптовой купли-продажи как самостоятельного вида договора действительно необходимо, то данный институт должен занять «свое» место в системе гражданских договоров. Это означает, что при формировании правовой базы указанного обязательства должны быть установлены, с одной стороны, его общие признаки, дающие ответ на вопрос о том, нормы какого родового института должны к нему применяться, и, с другой стороны, специфический признак, создающий основу для специального регулирования. При этом должна быть установлена степень влияния специального признака на применение законодательства, обусловленного общим признаком. Представляется, что оптовая купля-продажа характеризуется теми же родовыми признаками, которыми обладает договор поставки: Это — предпринимательский договор купли-продажи. Другое дело, что данный вид предпринимательской купли-продажи имеет особенности, требующие нормативно-правового отражения. Поэтому к оптовой продаже, с одной стороны, должны применяться нормы о поставке в части, не противоречащей специфике оптовой купли-продажи, и, с другой стороны, специальное законодательство о ней. Для обеспечения такого правоприменения наиболее целесообразно определять оптовую куплю-продажу в качестве вида договора поставки. Выделение ее как самостоятельного вида купли-продажи может осложнить распространение на нее унифицированных правил о поставке, отражающих предпринимательский характер купли-продажи вне зависимости от действия иных нормообразующих факторов.

Важнейшим элементом предмета договора поставки является объект, т.е. товар. В гражданском праве под товаром понимаются объекты, предназначенные для участия в экономических связях.[[23]](#footnote-23) Наряду с объектом договора существует ряд элементов структуры предмета, выполняющих особые функции в договоре. Это прежде всего ассортимент (наименование) товара. При характеристике ассортимента (наименования) возникают определенные проблемы. И первая из них — соотношение терминов «ассортимент» и «наименование». Сейчас в практике заметна тенденция сближения этих терминов. Насколько это оправданно? Ранее, в советском законодательстве, в предмете договора отдельной строкой выделялось наименование («трактор») и номенклатура (ДТ-75, заводской номер). В современных договорах термины «наименование» и «номенклатура» редко используются, а заводские номера вообще не указываются. Предмет договора упрощен. Описание товара сводится к фразе «трактора ДТ-75 в количестве \_ \_ шт.». В то же время в ГК РФ между терминами «наименование» и «ассортимент» существует четкое различие. Статья 512 ПС РФ указывает, что «поставка товаров одного наименования в большем количестве, чем предусмотрено договором поставки, не засчитывается в покрытие недопоставки товаров другого наименования, входящего в тот же ассортимент». Следовательно, законодатель не только разграничивает эти понятия, но и сознательно расширяет объем понятия «ассортимент». Логика законодателя в данном случае представляется ошибочной. Наименование — это название, а ассортимент — это конкретизация по моделям, видам и т.д. Ассортимент не может, быть шире наименования.

Вторая проблема связана с использованием понятия «ассортимент» в договоре поставки. Ассортимент — это термин розничной купли-продажи товаров. В договоре поставки (ст. 506 ГК РФ ориентирует на предпринимательские цели) должен использоваться термин «номенклатура», что подтверждается ст. 467 ГК РФ, где ассортимент определяется как виды, модели, размеры, цвета и иные признаки товара, т.е. делается привязка к потребительским товарам.

Новеллой ГК РФ стало понятие «одноименные товары» (ст. 522). Термин в статье не определен, но исхода из общего смысла нормы можно выделить основные признаки одноименных товаров:

-их поставка осуществляется между одними и теми же сторонами, но в рамках разных договоров;

-товары имеют одинаковое наименование:

-групповая и развернутая номенклатура товара различается по рядупризнаков. Для поставки одноименных товаров предусмотрен особый договорной режим, при котором главное — учитывать волю покупателя.

Важной характеристикой договора поставки является вид и классификация товара. Существует Общероссийский классификатор продукции, который введен в действие постановлением Госстандарта России от 30 декабря 1993 г. № 301 и действует с 1 июля 1994 г. на территория Российской Федерации.[[24]](#footnote-24)

Вся масса товаров распределяется по двум основным товарным отраслям: продовольственной и непродовольственной. Каждая из них делится на товарные группы, в состав которых входят товары, объединяемые по ряду признаков (однородности сырья и материалов, потребительскому назначению, степени сложности ассортимента).

В зависимости от однородности сырья и материалов, из которых изготовлены товары, их подразделяют на изделия из металла, кожи, стекла и т.д. По потребительскому назначению товары подразделяют на спортивные, музыкальные, хозяйственные, одежду, обувь и т.п.

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

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

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

Товары классифицируют и по таким признакам, как частота, стабильность и характер спроса. По частоте спроса товары подразделяются на три группы: повседневного спроса (наиболее часто приобретаемые населением товары); периодического; редкого спроса (предметы длительного пользования, срок службы которых обычно превышает пять лет).

Кроме того, имеется группа сезонных товаров, реализация которых осуществляется в определенные периоды года.

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

# 2.2 Существенные условия договора поставки

Как и любая сделка, договор представляет собой волевой акт. Однако этот волевой акт обладает присущими ему специфическими особенностями. Он представляет собой не разрозненные волевые действия двух или более лиц, а единое волеизъявление, выражающее их общую волю. Для того чтобы эта общая воля могла быть сформирована и закреплена в договоре, он должен быть свободен от какого-либо внешнего воздействия. Поэтому ст. 421 ГК закрепляет целый ряд правил.

Во-первых, субъекты гражданского права свободны в решении вопроса, заключать или не заключать договор.

Во-вторых, выбор партнера при заключении договора.

В-третьих, в соответствии с пп. 2, 3 ст. 421 ГК стороны могут заключить договор, как предусмотренный, так и не предусмотренный законом или иными правовыми актами. Стороны могут заключить договор, в котором содержатся элементы различных договоров, предусмотренных законом или иными правовыми актами (смешанный договор).

В-четвертых, в соответствии с п. 4 ст. 421 ГК условия договора определяются по усмотрению сторон, кроме случаев, когда содержание соответствующего условия предписано законом или иными правовыми актами. В случаях, когда условие договора предусмотрено нормой, которая применяется постольку, поскольку соглашением сторон не установлено иное (диспозитивная норма), стороны могут своим соглашением исключить ее применение либо установить условие, отличное от предусмотренного в ней. При отсутствии такого соглашения условие договора определяется диспозитивной нормой. Так, п. 2 ст. 616 ГК устанавливает, что арендатор обязан производить за свой счет текущий ремонт, если иное не установлено законом или договором. Если для отдельных видов аренды законом не установлено иное, то стороны при заключении договора аренды могут прийти к соглашению о том, что текущий ремонт будет производить за свой счет арендодатель, а не арендатор, как это предусмотрено п. 2 ст. 616 ГК.[[25]](#footnote-25)

При этом последний должен соответствовать обязательным для сторон правилам, установленным законом и иными правовыми актами (императивным нормам), действующим в момент его заключения. Существование императивных норм обусловлено необходимостью защиты публичных интересов или интересов экономически слабой стороны договора. Так, в целях защиты интересов потребителей п. 2 ст. 426 ГК устанавливает, что цена товаров, работ и услуг, а также иные условия публичного договора устанавливаются одинаковыми для всех потребителей.Если после заключения договора принят закон, устанавливающий обязательные для сторон правила, иные, чем те, которые действовали при заключении договора, условия заключенного договора сохраняют силу, кроме случаев, когда в законе установлено, что его действие распространяется на отношения, возникшие из ранее заключенных договоров (п. 2 ст. 422 ГК).

Товарно-денежный характер отношений экономического оборота предполагает, что реализация товара должна осуществляться с учетом общественно необходимыхзатрат на его производство. Такие затраты, в свою очередь, определяются с учетом существующего на данный момент в обществе соотношения между спросом и предложением. Правильный учет спроса и предложения и выявление на их основе общественно необходимых затрат на производство товара могут быть осуществлены только в результате достигнутого соглашения между товаропроизводителем и потребителем. Формой такого соглашения и выступает договор как выражение обшей воли товаропроизводителя и потребителя.

Договор представляет собой одно из самых уникальных правовых средств, в рамках которого интерес каждой стороны, в принципе, может быть удовлетворен лишь посредством удовлетворения интереса другой стороны. Это и порождает общин интерес сторон в заключении договора и его надлежащем исполнении.[[26]](#footnote-26) Поэтому именно договор, основанный на взаимной заинтересованности сторон, способен обеспечить такую организованность, порядок и стабильность в экономическом обороте, которых невозможно добиться с помощью самых жестких административно-правовых средств.

Договор — это и наиболее оперативное и гибкое средство связи между производством и потреблением, изучения потребности и немедленного реагирования на них со стороны производства. В силу этого именно договорно-правовая форма способна обеспечить необходимый баланс между спросом и предложением, насытить рынок теми товарами, в которых нуждается потребитель. Договор позволяет участкам экономического оборота отчуждать излишние или ненужные им материальные ценности, получая взамен их соответ-ствующий денежный эквивалент или необходимые им материальные блата в натуральнойформе. С помощью договора граждане по своему усмотрению расходуют полученные в виде заработной платы, доходов от предпринимательской деятельности и иных доходов денежные средства, приобретая на них те ценности, которые способны удовлетворять их индивидуальные, материальные и культурные потребности.[[27]](#footnote-27)

С помощью договора у граждан и юридических лиц формируется уверенность в том, что их предпринимательская деятельность будет обеспечена всеми необходимыми материальными предпосылками, а результаты предпринимательской деятельности найдут признание у потребителей и будут реализованы. Такая уверенность, в свою очередь, способствует развитию производственной сферы. С помощью договора совершенствуется и процесс распределения произведенных в обществе материальных благ, поскольку договор позволяет доставить произведенный продукт тому, кто в нем нуждается.3

Договор обеспечивает эффективный обмен произведенными и распределенными материальными благами в случае изменения потребностей участников экономического оборота. Наконец, договор предоставляет возможность потреблять существующие в обществе материальные ценности не только их собственниками (обладателями иных вещных прав), но и другими участниками экономического оборота, испытывающими потребности в данных материальных ценностях.

Можно отметить следующие существенные пункты и моменты в заключении договора.

Важное значение при заключении договоров приобретает вопрос о времени и месте заключения договора. К договорным отношениям применяется законодательство, действующее на момент его заключения на той территории, где он был заключен. Соглашение считается состоявшимся в том момент, когда оферент получил согласие акцептанта. Этот момент и признается временем заключения договора. Иное правило установлено для реальных договоров, для заключения которых необходимо не только соглашение сторон, но и передача имущества. Такие договоры считаются заключенными с момента передачи соответствующего имущества. Наконец, договор, подлежащий государственной регистрации, считается заключенным с момента его регистрации, если иное не установлено законом (ст. 433 ГК). Если в договоре не указано место его заключения, договор признается заключенным в месте жительства гражданина или в месте нахождения юридического лица, направившего оферту (ст. 444 ГК).

Большое значение имеет также вопрос о начале и окончании действия договора. В соответствии со ст. 425 ГК договор вступает в силу и становится обязательным для сторон с момента его заключения. Вместе с тем стороны вправе установить, что условия заключенного ими договора применяются к их отношениям, возникшим до заключения договора. Это могут быть фактические отношения, сложившиеся между сторонами.[[28]](#footnote-28)Например, изготовитель продукции отгрузил ее потребителю, нуждающемуся в данной продукции, а последний принял ее без какой-либо договоренности между ними. В этом случае стороны могут юридически оформить свои отношения путем заключения: договора, который распространяет свое действие на уже существующие между ними отношения по поставке продукции. Это может быть и правоотношение, возникшее между сторонами из других юридических фактов и не урегулированное должным образом.

По общему правилу, истечение срока договора только тогда прекращает его действие, когда стороны надлежащим образом исполнили.

Договор порождает права и обязанности: при условии соблюдения требуемой формы. Договоры могут заключаться устно, в письменной форме (простой или нотариальной**),** путем осуществления конклюдентных действий, молчания (бездействия).

В общем виде правило о сфере применения устной формы сделок формулируется следующим образом, сделка, для которой законом или соглашением сторон не установлена письменная (простая либо нотариальная) форма, может быть совершена устно (п. 1 ст. 159 ГК). Этим самым субъектам, заключающим сделку, предоставлена свобода выбора между устной и письменной формами.

Для оценки факта заключения договора поставки особое значение приобретает условие о сроке или сроках поставки товаров покупателю, которое является существенным условием этого договора. При отсутствии этого условия в тексте договора должны применяться диспозитивные нормы, позволяющие определить срок исполнения обязательства, не содержащего условия о дате его исполнения.[[29]](#footnote-29) По этому вопросу имеется разъяснение, согласно которомув случаях, когда момент заключения и момент исполнения договора не совпадают, а сторонами не указан срок поставки товара и из договора не вытекает, что она должна осуществляться отдельными партиями, при разрешении споров необходимо исходить из того, что срок поставки должен определяться по правилам, установленным ст. 314 ГК РФ (ст. 457 ГК РФ ).

Существенным условием для договоров поставки, предусматривающих поставку товаров в течение всего срока действия договора отдельными партиями, служит период поставки (ст. 508 ГК РФ), т. е. обусловленные сторонами сроки поставки отдельных партий товаров. Если*,* в договоре периоды поставки не определены, то следует исходить из того, что товары должны поставляться равномерными партиями помесячно. В этом случае периодом поставки будет считаться один месяц. В зависимости от конкретных условий взаимоотношений, наряду с определением периодов поставки, в договоре могут быть установлены график поставки (декадный, суточный и т. п.) и самостоятельная ответственность за его нарушение.

Срок поставки может быть определен различно, например, путем указания конкретной даты (конкретного месяца, квартала) либо указанием периодов поставки в течение срока действия договора. Сроки исполнения обязательства поставки можно считать обусловленными и тогда, когда в договоре отсутствуют конкретные сроки передачи товаров, но определен срок действия договора. В этом случае в соответствии со ст. 314 ГК передача товара может быть осуществлена в любой момент в пределах срока действия договора либо поставщик при исполнении договора может руководствоваться диспозитивной нормой ст. 508, предусматривающей поставку товаров помесячно равными партиями.[[30]](#footnote-30)

Товары, поставленные досрочно и принятые покупателем, засчитываются в счет количества товаров, подлежащих поставке в следующем периоде.

Цена договора обычно согласуется его сторонами. Цены на отдельные виды товаров (например, продукцию оборонного назначения или алкоголь) устанавливаются или регулируются государством.[[31]](#footnote-31)

Может возникнуть вопрос: является ли условие о сроке передачи товара существенным условием договора поставки, которое должно согласовываться сторонами, когда моменты заключения и исполнения договора не совпадают?

Если исходить из того, что срок поставки определен законодателем как существенное условие договора, отсутствие соглашения о сроке влечет признание его незаключенным (в данном контексте не имеются в виду обязательства, по которым товар передается в момент заключения договора). Статья 314 ГК, предусматривающая категорию разумного срока, в этом случае не применяется. Столь серьезные правовые последствия допустимы лишь в том случае, когда они обусловлены предпринимательской спецификой купли-продажи. Есть ли такая обусловленность?

Н.И. Клейн высказывает точку зрения,о том, что «в ГК отсутствует норма, относящая срок передачи товара к существенным условиям договора купли-продажи или поставки, поэтому для отнесения условия о сроке поставки к существенным нет оснований, хотя указание на срок содержится в ст. 506 ГК, в которой дано определение понятия договора поставки».[[32]](#footnote-32) Аналогичное толкование ст. 506 ГК дано в п. 7 постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 22 октября 1997 г. № 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки».[[33]](#footnote-33) «В случаях, когда моменты заключения и исполнения договора не совпадают, а сторонами не указан срок поставки товара и из договора не вытекает, что она должна осуществляться отдельными партиями, при разрешении споров необходимо исходить из того, что срок поставки определяется по правилам, установленным ст. 314 Кодекса (ст. 457)».

Заслуживает внимания и иная точка зрения, высказываемая И.П. Ануш-кевичем, которая обосновывает необходимость согласования срока как существенного условия договора предпринимательской спецификой отношений поставит.[[34]](#footnote-34) Действительно, в ст. 314 ГК говорится о том, что если обязательство не предусматривает срока его исполнения и не содержит условий, позволяющих определить этот срок, оно должно быть исполнено в разумный срок после возникновения обязательства.

Критерием определения срока в таком случае становится разумный срок.

Как отмечает Т.Р. Кукина разумный срок — категория во многих случаях субъективная, а потому — оценочная. Ее использование в предпринимательских отношениях, при которых права и обязанности сторон в интересах их хозяйственной деятельности должны быть четко определены самими контрагентами, чревато вынесением несправедливых судебных решений.[[35]](#footnote-35)

Дело в том, что предпринимательский характер отношений по поставке с обеих сторон требует более конкретного определения срока передачи товара. Это необходимо поставщику (поскольку договор поставки для предпринимателя является одним из многих, он изначально должен занять свое место среди других договоров по сроку исполнения). В неменьшей степени это необходимо и покупателю (предполагается, что конкретный договор поставки является звеном в его хозяйственной деятельности, а для того чтобы все звенья были взаимосогласованны, покупатель при заключении договора должен сам определить, в какой момент для него целесообразно получить исполнение по договору поставки). Поэтому предпринимательский характер обязательства предопределяет необходимость согласования срока поставки самими сторонами. Опираясь на общие правила ст. 314 ГК, восполнить отсутствующее в договоре условие о сроке или сроках поставки достаточно сложно. Разумный срок, предусмотренный ст. 314 ГК, может быть применен лишь в том случае, когда будет установлено, что воля сторон была направлена на то, чтобы путем умолчания определить срок поставки по правилам этой нормы.

Наибольшее практическое значение вопрос о существенности условия о сроке поставки имеет в тех случаях, когда стороны не оговорили в договоре срок передачи товара и поставщик, товар не передал. В такой ситуации от ответа на поставленный вопрос непосредственно зависит вывод о возникновении между сторонами договорных отношений как таковых.[[36]](#footnote-36) В то же время если договор поставки, в котором не указан срок передачи товара, исполнен поставщиком, то от того, является ли условие о сроке существенным, не зависят выводы о возникновении договорных отношений и об их квалификации (поскольку продавец, товар передал, а покупатель его принял, между сторонами в любом случае сложились фактические отношения купли-продажи, которые должны квалифицироваться как поставка в силу их предпринимательского характера). Проблемным будет лишь вопрос о том, можно ли распространять на данные фактические отношения условия подписанной договора. Если исходить из того, что для договора поставки не требуется согласования срока, то следует признавать, что договор заключен в письменной форме, передача товара произведена на основании письменного договора и к правоотношениям должны применяться все условия письменного соглашения. Если же считать, что отсутствие соглашения о сроке поставки означает незаключенность договора, то возможны два варианта. Когда конкретные обстоятельства свидетельствуют о том, что при передаче товара обе стороны признавали распространение условий письменного соглашения на данную фактическую поставку, к данным правоотношениям необходимо применять все условия подписанного договора. В противном случае условия письменного договора к фактической поставке применяться не должны.

Большинство описанных проблемных вопросов проявились при рассмотрении следующего судебного спора.

Между ЗАО и ООО был заключен договор, согласно которому ЗАО обязалось отпустить, а ООО принять рыбопродукцию согласно спецификации. Рыбопродукция была получена покупателем по накладным, подтверждающим исполнение именно по данному договору. Покупатель оплатил продукцию с просрочкой, что послужило основанием для предъявления к нему иска о взыскании договорной неустойки за просрочку оплаты.

Суд первой инстанции в иске отказал на том основании, что поскольку в договоре не указан срок поставки, данный договор является незаключенным и, следовательно, любые условия, оговоренные в этом письменном соглашении, в том числе условие о неустойке за просрочку оплаты, не должны применяться к фактически состоявшимся отношениям купли-продажи.

Апелляционная инстанция решение отменила и иск удовлетворила, исходя из следующего. Отсутствие в договоре согласованного срока поставки не является основанием для того, чтобы считать сделку вообще незаключенной. Она является незаключенной как договор поставки. Но в то же время ее следует считать заключенной как договор купли-продажи, поскольку в силу ст. 454 ГК для договора купли-продажи срок передачи товара не является существенным условием. Поэтому суд апелляционной инстанции квалифицировал спорное обязательство не как поставку, а как обычный договор купли-продажи, заключенный в письменной форме, и признал действительными все его условия, в том числе условие об имущественнойответственности.[[37]](#footnote-37)

Важное значение в поставочных отношениях имеет, согласно ст. 509 ГК РФ, порядок исполнения поставщиком своих обязанностей по поставке товаров покупателю. Она должна осуществляться путем отгрузки (передачи) товаров покупателю по договору или лицу, указанному в нем в качестве получателя. В случаях же, когда договором предусмотрено право покупателя давать поставщику указания об отгрузке товаров получателям (отгрузочные разнарядки), отгрузка товаров должна производиться поставщиком тем получателям, которые обозначены в отгрузочной разнарядке. Содержание отгрузочной разнарядки и сроки ее направления покупателем поставщику определяются договором.[[38]](#footnote-38)

Необходимо обратить внимание на особые правомочия покупателя по договору поставки товаров, которыми не наделен покупатель по договору купли-продажи товаров, в случае, когда поставщиком не выполнены обязанности по поставке обусловленного договором количества товаров либо не удовлетворены требования покупателя о замене недоброкачественных товаров или о доукомплектовании товаров в определенный срок. Согласно ст. 520 ГК РФ, в подобных ситуациях покупатель получает право приобрести недоставленные товары у других лиц с последующим отнесением на поставщика всех необходимых и разумных расходов на их приобретение.

Покупатель может также воспользоваться правом отказаться от оплаты товаров ненадлежащего качества либо некомплектных, а если они уже оплачены, потребовать от поставщика возврата уплаченных сумы впредь до устранения недостатков и доукомплектовання товаров либо их замены.[[39]](#footnote-39)

Таким образом, договору поставки присущи некоторые признаки, выделяющие его в отдельный вид договора купли-продажи.

Во-первых, передача товаров продавцом (поставщиком) покупателю должна осуществляться в обусловленный договором срок или сроки. Применительно к договору поставки срок (сроки) передачи товаров приобретает характер существенного условия договора.

Во-вторых, по договору поставки подлежат передаче не любые товары, а только производимые или закупаемые поставщиком. Таким образом, в качестве поставщика выступает коммерческая организация, специализирующаяся на производстве соответствующих товаров либо профессионально занимающаяся их закупками.

В-третьих, имеет существенное значение, для какой цели покупателем приобретаются товары у поставщика, ибо договором поставки признается только такой, в силу которого покупателю передаются товары для их использования в предпринимательской деятельности или иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием. Данный признак свидетельствует о том, что и в качестве покупателя по договору поставки должна выступать, как правило, коммерческая организация, занимающаяся предпринимательской деятельностью.[[40]](#footnote-40)

Таким образом в договор обязательно должны быть включены условия, конкретизирующие обязательства сторон: определен порядок исполнения договора, расчетов, условия о таре, маркировке, сопроводительной документации и т.д., а также имущественной ответственности сторон за неисполнение или ненадлежащее выполнение обязательств по договору.

**2.3 Заключение и прекращение договора поставки**

Для договора поставки характерен особый порядок его заключения. Прежде всего, ст. 507 ГК предусмотрен специальный порядок урегулирования разногласий сторон на тот случай, если на стадии заключения договора поставки между поставщиком и покупателем возникают такие разногласия относительно отдельных условий договора. Сторона, предложившая заключить договор (поставщик или покупатель) и получившая от другой стороны акцепт на иных условиях, должна в течение тридцати дней со дня получения такого акцепта (если иной срок не предусмотрен законом или соглашением сторон) принять меры к согласованию условий договора, относительно которых возникли разногласия, либо направить контрагенту письменное сообщение о своем отказе от заключения договора.

Сторона, направлявшая оферту и получившая акцепт на иных условиях, в случае невыполнения названных требований несет определенные неблагоприятные последствия: на нее возлагается обязанность возместить контрагентуубытки, образовавшиеся у последнего в связи с уклонением от согласования условий договора. 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 организацией исполнения договора предпринятыми по истечении тридцатидневного срока со дня получения лицом, направлявшим оферту, акцепта на иных условиях.[[41]](#footnote-41)

Договор поставки находит широкое применение во всех сферах экономики, он часто заключается на длительные сроки, поэтому важное значение приобретает согласование при заключении договора несовпадающих интересов сторон.

Пункт 1 ст. 507 ГК детализировал нормы о согласовании разногласий, установленные гл. 25 ГК для договоров, заключаемых по свободному усмотрению сторон. Для договоров поставки, по которым обязанность поставщика заключить договор предусмотрена ГК и иными законами, соответствующие нормы предусмотрены в ст. 445 ГК.

В ст. 507 ГК:

-во-первых, установлена обязанность стороны, получившей возражения по условиям договора или предложение о согласовании иных условий (в форме протокола разногласий, письма, телеграммы и др.), принять меры к согласованию таких условий договора;

-во-вторых, установлен 30-дневный срок для согласования соответствующих условий, если иной срок не определен сторонами;

-в-третьих, предусмотрена, обязанность стороны, получившейпредложение согласовать условия и считающей согласование нецелесообразным, в тот же срок уведомить другую сторону об отказе заключить договор на предложенных ею условиях.[[42]](#footnote-42)

Таким образом, эта норма обязывает сторону, получившую акцепт с возражениями, действовать активно, т.е. уведомить другую сторону об отказе от заключения договора в письменной форме, согласовать разногласия путем обмена документами, личных встреч руководителей и др. Такое согласование принято именовать преддоговорными контактами.[[43]](#footnote-43)

Можно привести пример из судебной практики, когда требование покупателя о понуждении исполнить в натуре обязательство поставить по договору товар признано необоснованным.

Так открытое акционерное общество "Союз товаропроизводителей Псковской области обратилось в Арбитражный суд города Санкт-Петербурга и Ленинградской области с иском к государственному унитарному предприятию "Октябрьская железная дорога" о понуждении последнего исполнить в натуре обязательств поставить по договору от 24.04.98 № П-16 товар. Истцом была указана цена иска - 16 523 руб. 35 коп.

Решением от 17.04.2002, оставленным без изменения постановлением апелляционной инстанции от 17.09.2002, в иске отказано.

В кассационной жалобе ОАО «СТП» просит отменить указанные судебные акты и передать дело на новое рассмотрение в первую инстанцию Арбитражного суда города Санкт-Петербурга я Ленинградской области.

Законность обжалуемого судебного акта проверена в кассационном порядке.

Как следует из материалов деда, ГУЛ "ОЖД" обязалось поставить по договору в адрес истца 5 000 тонн угля и 1 500 тонн дизельного топлива, а ОАО «СТП» обязалось - в счет оплаты поставок предоставить предприятиям дирекции локомотивного хозяйства Октябрьской железной дороги освобождение от выплаты налогов в бюджеты либо от платежей во внебюджетные фонды. Срок действия договора по 31.12.98.

Суд кассационной инстанции полагает, что принятые по делу судебные акты не содержат нарушений норм материального и процессуального права. Истец не представил доказательств обоснованности заявленных им требований. Из представленных ОАО «СТП» материалов нельзя сделать вывод о том, что истец произвел оплату в соответствии с разделом 4 договора. Указанный истцом размер недопоставленного топлива также не подтверждается материалами дела.

Довод подателя жалобы о том, что суд первой инстанции необоснованно рассмотрел дело без участия истца, несостоятелен. Представитель ОАО "СТП" участвовал в судебном заседании апелляционной инстанции, в рамках которого были рассмотрены документы, представленные истцом в обоснование своих требований.

При таких обстоятельствах оснований для удовлетворения жалобы ОАО "СТП" не имеется.

Федеральный арбитражный суд Северо-Западного округа постановил решение от 17.04.2002 и постановление апелляционной инстанции от 17.09.2002 Арбитражного суда города Санкт-Петербурга и Ленинградской области по делу N А56-2068/02 оставить без изменения, а кассационную жалобу открытого акционерного общества "Союз товаропроизводителей Псковской области" - без удовлетворения.[[44]](#footnote-44)

Нарушение установленных статьей 507 обязанностей, т.е. уклонение от согласования условий, несообщение об отказе заключить договор, рассматривается как основание для предъявления второй стороной требований о возмещении убытков (например, о возмещении разницы в цене товаров, если уклонение стороны от выполнения предусмотренных комментируемой статьей активных действий привело к задержке направления заказа на изготовление товаров другому поставщику).

Общие основания и порядок расторжения (изменения) договора купли-продажи, предусмотренные § 1 главы 30 ГК, применительно к поставке конкретизируются в ст. 523 ГК.

Так, односторонний отказ от исполнения договора поставки (или его изменение) допускается в случаях существенного нарушения его условий одной из сторон. Такими нарушениями для поставщика считаются:

а) поставка товаров ненадлежащего качества с недостатками, которые  
нельзя устранить в приемлемый для покупателя срок, и

б) неоднократная просрочка поставки.

Существенные нарушения договора покупателем выражаются в:

а) неоднократной просрочке оплаты товаров и

б) неоднократной невыборке товаров.

В то же время ст. 509, 511, 515, 518 и 519 ГК предусматривают возможность отказа от исполнения договора поставки в случаях, которые не охватываются ст. 523 ГК. К ним относятся: поставка недоброкачественных (или некомплектных) товаров, просрочка поставки или оплаты, невыборка товаров и непредставление отгрузочной разнарядки.

Возникающее противоречие можно разрешить путем толкования ст. 450 и 452 ГК. Данные статьи устанавливают общие основания и порядок одностороннего расторжения (изменения) договоров при их существенном нарушении одной стороной (подпункт 1 п. 2 ст. 450 ГК) и в других случаях, предусмотренных законом или договором (подпункт 2 п. 2 ст. 450 ГК). И в том, и в другом случае требование об одностороннем расторжении договора должно быть заявлено в суд в порядке ст. 452 ГК.

Однако ст. 523 ГК, выступающая как специальная норма по отношению к ст. 450, 452 ГК, перечисляет не только особые основания, но и соответствующий им порядок расторжения (изменения) договора поставки. Указанный договор считается расторгнутым (измененным), по общему правилу, с момента получения одной стороной уведомления контрагента об одностороннем отказе от исполнения договора полностью или частично.[[45]](#footnote-45)

Таким образом, в случаях существенного нарушения договора поставки, предусмотренных пп. 2и 3 ст. 523 ГК, не требуется ни обращения в суд с иском, ни предварительного получения согласия контрагента на расторжение (изменение) договора, о необходимости которых говорит п. 2 ст. 452 ГК. Если же нарушение договора поставки не носит существенного характера (т.е., как правило, является однократным), процедура расторжения (изменения) договора регулируется не п. 4 ст. 523 ГК, а общими правилами ст. 452 ГК. Аналогичным образом решаются вопросы расторжения договора поставки по основаниям, предусмотренным § 1 главы 30 ГК.

Кроме того, нарушение договора поставки, не имеющее существенного характера, обычно дает право лишь на частичный отказ от исполнения договора (например, в отношении одной партии недоброкачественного или некомплектного товара), тогда как существенное нарушение позволяет расторгнуть договор в целом.

Таким образом, предпринимательская специфика договора поставки предопределяет то, что нередко данные отношения являются длящимися, направленными на неоднократную передачу определенного количества товаров. Соответственно, некоторые нормы института, поставки отражают именно эти особенности обязательства. Вместе с тем длящийся характер купли-продажи нельзя рассматривать в качестве квалифицирующего признака договора поставки, так как предпринимательская купля-продажа может быть не только длящейся, но и единовременной, а подавляющее большинство норм о поставке регламентируют предпринимательскую специфику правоотношений независимо от того, являются ли они длящимися. Положения, отражающие длящийся характер обязательства, лишь дополняют правовое регулирование тех договоров поставки, которые обладают этим признаком.

Для оценки факта заключения договора поставки особое значение приобретает условие о сроке или сроках поставки товаров покупателю, которое является существенным условием этого договора. Наибольшее практическое значение вопрос о существенности условия о сроке поставки имеет в тех случаях, когда стороны не оговорили в договоре срок передачи товара и поставщик, товар не передал. В такой ситуации от ответа на поставленный вопрос непосредственно зависит вывод о возникновении между сторонами договорных отношений как таковых. Общие основания и порядок расторжения (изменения) договора поставки конкретизируются в ст. 523 ГК. В случаях существенного нарушения договора поставки, предусмотренных пп. 2 и 3 ст. 523 ГК, не требуется ни обращения в суд с иском, ни предварительного получения согласия контрагента на расторжение (изменение) договора, о необходимости которых говорит п. 2 ст. 452 ГК. Если же нарушение договора поставки не носит существенного характера (т.е., как правило, является однократным), процедура расторжения (изменения) договора регулируется не п. 4 ст. 523 ГК, а общими правилами ст. 452 ГК.

Таким образом, можно сказать, что по своей сути договор поставки является разновидностью договора купли продажи с определенными специфическими свойства и условиями.

# ГЛАВА 3. ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН В ДОГОВОРЕ ПОСТАВКИ

# 3.1 Стороны в договоре поставки

Гражданско-правовой договор представляет собой наиболее распространенный вид юридических фактов, возникающих между его участниками-сторонами.[[46]](#footnote-46) В качестве основания возникновения широкого спектра гражданских прав и обязанностей (правоотношений)договор закреплен в особом подразделе раздела III Гражданского кодекса. При переходе российского общества к рыночной экономике неуклонно усиливается значение договора, который становится основной правовой формой имущественных отношений между всеми участниками гражданского оборота, выступающих в договоре сторонами. Каждый договор порождает для его участников обязательственные отношения имущественного характера.

Сторонами в договоре могут быть физические и юридические лица. Пункт 1 ст. 421 ГК устанавливает: «Граждане и юридические лица свободны в заключении договора».

Особый субъектный состав договора поставки характеризуется тем, что в качестве поставщика может выступать только индивидуальный предприниматель или коммерческая организация. Некоммерческие организации могут быть поставщиками товаров только в том случае, если такого рода деятельность разрешена их учредителями и осуществляется в рамках их целевой правоспособности. Как отмечает И.В. Белоусов, товары, поставляемые по договору поставки, производятся или закупаются поставщиком.[[47]](#footnote-47) Такимобразом, в качестве поставщика по общему правилу выступают коммерческие организации или индивидуальные предприниматели, специализирующиеся на производстве соответствующих товаров либо профессионально занимающиеся их закупками.

К особенности договора поставки откосится правовой статус поставщика и цель приобретения (покупки) товара. В качестве продавца (поставщика) в договоре поставки выступает предприниматель. Это может быть коммерческая организация либо гражданин — индивидуальный предприниматель (см. ст. 2 ГК). Поставщик продает либо производимые им товары, либо товары, закупленные им для продажи.

В силу этого договора покупателю передаются товары для их использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.[[48]](#footnote-48) Следовательно, и в качестве покупателя по договору поставки должна выступать, как правило, коммерческая организация (индивидуальный предприниматель).

При этом под целями, не связанными с личным использованием, следует понимать в том числе приобретение покупателем товаров для обеспечения его деятельности в качестве предпринимателя (оргтехники, офисной мебели, транспортных средств, материалов для ремонтных работ и т. п.). Однако в случае, если заказанные товары приобретаются у продавца, осуществляющего предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, отношения сторон регулируются нормами о розничной купле-продаже.

Можно согласиться с И.В. Корнеевым в том, что все же основным смыслом выделения договора поставки в отдельный вид договора купли-продажи следует признать необходимостьобеспечения детальной правовой регламентации отношений, складывающихся между профессиональными участниками имущественного оборота.

Думается, что наиболее оптимален договор поставки, к примеру, для регулирования взаимоотношений между производителями товаров и поставщиками сырья, материалов либо комплектующих изделий; между изготовителями товаров и оптовыми торговыми организациями, специализирующимися на реализации указанных товаров. Данные правоотношения должны отличаться стабильностью и иметь долгосрочный характер. Поэтому в правовом регулировании поставочных отношений преобладающее значение имеют не разовые сделки по передаче товаров, а долгосрочные договорные связи между поставщиками и покупателями.

Один из вопросов заключается в том, может ли квалифицироваться как договор поставки обязательство, в котором на стороне продавца выступает некоммерческая организация, осуществляющая предпринимательскую деятельность в целях достижения целей, предусмотренных в ее уставе. Некоммерческая организация, осуществляющая предпринимательскую деятельность в установленных законодательством пределах, обладает всеми признаками предпринимателя-профессионала, предопределившими специальный правовой режим договора поставки. Поэтому В.Б. Витрянскнй справедливо отметил, что некоммерческие организации могут быть поставщиками товаров, если такого рода деятельность разрешена их учредителями и осуществляется в рамках их целевой правоспособности.[[49]](#footnote-49)

Таким образом, сторонами в договоре поставки выступают, как привило коммерческие юридические лица и индивидуальные предприниматели. Данный договор является двухсторонним, поскольку сторонами являются поставщик и покупатель.

Согласно ст. 509 ГК РФ, важное значение в отношениях по поставке имеет порядок исполнения поставщиком своих обязанностей по поставке товаров покупателю. Поставка должна осуществляться путем отгрузки (передачи) товаров покупателю по договору или лицу, указанному в нем в качестве получателя. В случаях, когда договором предусмотрено право покупателя давать поставщику указания об отгрузке товаров конкретным получателям (отгрузочные разнарядки), отгрузка товаров должна производиться поставщиком тем получателям, которые указаны в отгрузочной разнарядке. Содержание отгрузочной разнарядки и сроки ее направления покупателем поставщику определяются договором.

При наличии в договоре условия о поставке товаров по отгрузочным разнарядкам покупателя обязанности поставщика следует рассматривать как выполняемые в порядке встречного исполнения (ст. 328 ГК РФ). Непредставление покупателем отгрузочной разнарядки в письменной форме в установленный срок дает поставщику право отказаться от исполнения договора либо приостановить отгрузку товаров[[50]](#footnote-50).

Таким образом, речь идет о согласовании условий смежных договоров. Наглядным примером этого является согласование сроков представления отгрузочной разнарядки. Поскольку диспозитивной нормой абз.2 п.2 ст.509 ГК установлен 30-дневный срок направления поставщику отгрузочной разнарядки, это условие должно быть согласовано в договорах поставки, последовательно заключаемых между поставщиком и получателем, покупателем и получателем при транзитной отгрузке.

При параллельном отправлении отгрузочных разнарядок получателем покупателю и одновременно поставщику, что нередко используется на практике, в договоре между поставщиком и покупателем согласовывается условие о направлении отгрузочной разнарядки непосредственно получателем поставщику в упомянутый 30-дневный срок с одновременным направлением дубликата или копии отгрузочной разнарядки в этот же срок покупателю. Этот способ противоречит абз.2 п.2 ст.509 ГК, поскольку диспозитивность нормы касается содержания и срока направления отгрузочной разнарядки, но не порядка направления (а направлять ее поставщику согласно норме должен покупатель).

Последовательная схема отправления (п.2 ст.509 ГК) отгрузочной разнарядки, то есть получателем покупателю, а покупателем поставщику, требует обязательного согласования сроков передачи отгрузочной разнарядки в условиях договора или установления сроков по усмотрению сторон. Если этого не сделать, то получатель может выполнить свою обязанность перед покупателем (который является поставщиком по отношению к получателю) об отправлении ему отгрузочной разнарядки в 30-дневный срок. Но получатель, в свою очередь, перед своим поставщиком этого обязательства уже выполнить не сможет - для этого получатель при такой последовательной схеме должен направить разнарядку за 60 дней до периода поставки: ведь при транзитной поставке период отгрузки и для получателя и для покупателя одинаков.

С учетом долгосрочного характера договорных отношений сторон, когда выполнение поставщиком своих обязанностей осуществляется путем многократных отгрузок отдельных партий товаров в соответствующие периоды поставки, важное значение в отношениях поставки приобретает регулирование порядка восполнения недопоставки товаров.[[51]](#footnote-51) Поставщик, допустивший недопоставку в отдельном периоде, обязан восполнить недопоставленное количество товаров в следующем периоде (периодах) в пределах срока действия договора, если иное не будет предусмотрено самим договором.[[52]](#footnote-52) Неисполнение поставщиком обязанности по поставке товаров покупателю либо просрочка в исполнении этой обязанности влечет применение ответственности в форме возмещения убытков или взыскания неустойки.

Если при приемке обнаружена недостача, то получатель обязан прекратить прием товара и уведомить об этом поставщика.

Так судом рассмотрено дело по иску Открытого акционерного общества "Балаковорезинотехника", г. Балаково, к Открытому акционерному обществу "АвтоВАЗ", г. Тольятти, о взыскании 1599 руб. 14 коп.,

В соответствии с договором от 24.12.2003 № 12017 в адрес ОАО "Балаковорезинотехника" поступила продукция ОАО "АвтоВАЗ" по товарно-транспортной накладной № 004408 в автомобиле У998ТЕ в количестве двух контейнеров под металлическими крышками, окантованными металлической лентой, и при исправных пломбах.

Истец указывает, что при внутритарной проверке в одном из контейнеров обнаружена недостача 121 шт. арматуры 2120-3414067 на сумму 1599 руб. 14 коп.

Суд пришел к выводу, что при выявлении недостачи дальнейшая приемка в соответствии с п. 16 Инструкции не приостановлена, при этом акт от 21.06.2004 № 32 содержит сведение о недостаче в полном объеме. Кроме того, суд указал на нарушение истцом требований п. 17 Инструкции П-6, выразившееся в том, что представитель ответчика для участия в продолжении приемки не вызывался.

В силу ст. 309 Гражданского кодекса Российской Федерации обязательства должны исполняться надлежащим образом.

По договору истец обязался приемку продукции по количеству производить в порядке, указанном в Инструкции П-6 (о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству), однако данное условие договора не исполнил, что послужило основанием к отказу в удовлетворении иска о взыскании стоимости недостающей продукции в сумме 1599 руб. 14 коп.

Довод заявителя кассационной жалобы о том, что недостача 121 шт. продукции обнаружена во втором тарном листе и поэтому не было дальнейшего приостановления продукции, противоречит требованиям п. 16 Инструкции П-6, которыми установлено, что дальнейшая приемка продукции приостанавливается при выявлении факта недостачи[[53]](#footnote-53).

Специальные правила, касающиеся ассортимента поставляемых товаров, регулируют лишь отношения сторон в случае недопоставки товаров отдельной позиции ассортимента в каком-либо отдельном периоде поставки. В подобных ситуациях поставка товаров одного наименования в большем количестве, чем предусмотрено договором, не может засчитываться в покрытие недопоставки товаров другого наименования, входящих в тот же ассортимент, и подлежит восполнению поставщиком, если только такая поставка не произведена с предварительного письменного согласия покупателя. Ассортимент товаров, недопоставка которых подлежит восполнению, определяется по соглашению сторон, а при отсутствии такового — в ассортименте, установленном для того периода, в котором допущена недопоставка (ст. 512 ГК).

В случае нарушения поставщиком условий договора поставки о качестве и комплектности поставляемых товаров поставщику, получившему уведомление покупателя о недостатках поставленных товаров либо их некомплектности, предоставлено право соответственно заменить либо доукомплектовать товары и тем самым избежать негативных последствий, в частности необходимости удовлетворения требований покупателя, предусмотренных ст. 475 и 480 ГК.

В случае, когда поставщиком не выполнены обязанности по поставке предусмотренного договором количества товаров либо не удовлетворены требования покупателя о замене недоброкачественных товаров или о доукомплектовании товаров в установленный срок, покупатель получает право приобрести непоставленные товары у других лиц с последующим отнесением на поставщика всех необходимых и разумных расходов на их приобретение (ст. 520 ГК). Покупатель может также воспользоваться правом отказаться от оплаты товаров ненадлежащего качества либо некомплектных, а если они уже оплачены, потребовать от поставщика возврата уплаченных сумм впредь до устранения недостатков и доукомплектования товаров либо их замены.

Указанные правомочия покупателя являются специальными мерами оперативного воздействия, главная особенность которых заключается в возможности их одностороннего применения.

Покупатель должен оплатить товар непосредственно до или после передачи ему товара.

Так судом рассмотрено дело по иску Общества с ограниченной ответственностью "Фабрика мебели "Таралина", г. Ульяновск, к Обществу с ограниченной ответственностью "Капри", г. Самара, о взыскании 85833 руб.,

Общество с ограниченной ответственностью "Фабрика мебели "Таралина", г. Ульяновск, (далее - истец) обратилось в Арбитражный суд Самарской области с иском к Обществу с ограниченной ответственностью "Капри", г. Самара, (далее - ответчик) о взыскании, с учетом уточнения 96508 руб. 86 коп., в том числе 77250 руб. - суммы основного долга по договору поставки без номера от 23.03.2002 и 19258 руб. 86 коп. - суммы процентов за пользование чужими денежными средствами за период с 23.03.2002 по 23.01.2004.

Истцом в судебном заседании заявлено ходатайство об уменьшении размера исковых требований до 94899 руб. 48 коп., в том числе 77250 руб. - суммы основного долга и 17649 руб. 48 коп. - процентов за пользование чужим денежными средствами.

Как следует из материалов дела, истцом заявлены требования о взыскании денежной суммы, основанные на неоплате продукции (мягкой мебели), поставленной на основании договора б/н от 23.03.2002, и обязанности ответчика уплатить проценты по ст. 395 Гражданского кодекса Российской Федерации за просрочку платежа.

В соответствии с ч. 1 ст. 307 Гражданского кодекса Российской Федерации в силу обязательства одно лицо (должник) обязано совершить в пользу другого лица (кредитора) определенное действие, как то: передать имущество, выполнить работу, уплатить деньги и т.п., либо воздержаться от определенного действия, а кредитор имеет право требовать от должника исполнения его обязанности.

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

Частью 2 ст. 314 Гражданского кодекса Российской Федерации предусмотрено, что в случаях, когда обязательство не предусматривает срок его исполнения и не содержит условий, позволяющих определить этот срок, оно должно быть исполнено в разумный срок после возникновения обязательства.

Обязательство, не исполненное в разумный срок, а равно обязательство, срок исполнения которого определен моментом востребования, должник обязан исполнить в семидневный срок со дня предъявления кредитором требования о его исполнении, если обязанность исполнения в другой срок не вытекает из Закона, иных правовых актов, условий обязательства, обычаев делового оборота или существа обязательства.

В силу ч. 1 ст. 486 Гражданского кодекса Российской Федерации покупатель обязан оплатить товар непосредственно до или после передачи ему продавцом товара, если иное не предусмотрено настоящим Кодексом, другим Законом, иными правовыми актами или договором купли-продажи и не вытекает из существа обязательства.

Как следует из материалов дела и установлено арбитражным судом, между сторонами заключен договор б/н от 23.03.2002, в соответствии с которым истец обязался поставлять мягкую мебель, а ответчик - принимать и оплачивать поставленную продукцию в количестве, ассортименте и по ценам, указанным в накладной, согласованной на каждую партию продукции, по реализации.

Поставка мебели произведена истцом ответчику в соответствии с п. 2.1 договора своим транспортом по накладным № 212 от 23.08.2002, № 116 от 05.08.2002, № 133 от 10.07.2002, № 134 от 30.06.2002, № 3 от 20.06.2002, № 107 от 06.06.2002, № 106 от 06.06.2002 на сумму 219350 руб. в период действия заключенного между ними договора.

Накладные в графе "ПРИНЯЛ" подписаны без расшифровки подписи, подписи скреплены печатью ООО "Капри".

Поскольку мебель была доставлена истцом, отсутствовала необходимость в оформлении доверенности на представителей ответчика.

Вышеуказанные накладные не оспорены ответчиком в связи с отсутствием полномочий своих работников на получение мебели.

Кроме того, последующие действия ответчика в виде оплаты стоимости части мебели в сумме 87250 руб. наличными денежными средствами по приходным ордерам № 133 от 06.06.2002, № 148 от 20.06.2002, № 173 от 10.07.2002, № 207 от 05.08.2002, № 286 от 12.10.2002 (с основанием платежа: мягкая мебель), возврата двух комплектов мягкой мебели на сумму 54850 руб. по актам от 06.08.2002 в связи со снижением покупательского спроса свидетельствуют о последующем одобрении ответчиком в соответствии со ст. 183 Гражданского кодекса Российской Федерации действий своих работников.

Поэтому в пользу истца с ответчика была взыскана сумма 77250 рублей и обоснованно отказано в взыскании процентов за пользование чужими денежными средствами[[54]](#footnote-54).

Покупатель должен совершить все необходимые действия, обеспечивающие принятие товаров, поставленных в соответствии с договором. Принятый покупателем (получателем) товар должен быть осмотрен последним в срок, определенный законодательством, договором или обычаями делового оборота. Покупатель (получатель) обязан проверить количество и качество принятых товаров и о выявленных несоответствиях или недостатках письменно уведомить поставщика (ст. 513 ГК). В случае получения поставленных товаров от транспортной организации покупатель (получатель) должен проверить их соответствие сведениям, указанным в транспортных и сопроводительных документах, а также принять эти товары от транспортной организации с соблюдением правил, предусмотренных законами и иными правовыми актами, регулирующими деятельность транспорта.[[55]](#footnote-55)

Если покупатель по установленным законом или договором основаниям, в том числе в связи с выявленными им при принятии товаров существенными недостатками товаров или их некомплектностью, заявит отказ от поставленных товаров, он обязан обеспечить сохранность таких товаров путем принятия их на ответственное хранение, о чем незамедлительно уведомляется поставщик. Если поставщик в разумный срок не вывезет товары, принятые покупателем на ответственное хранение, или не распорядится ими, покупатель получает право возвратить товары поставщику или реализовать товары с отнесением на поставщика всех своих расходов на ответственное хранение товаров, их реализацию или возврат поставщику. Неисполнение покупателем требования о принятии товаров на ответственное хранение дает право поставщику требовать их оплаты (ст. 514 ГК).

Договором поставки может быть предусмотрена выборка товаров, т. е. передача поставщиком товаров покупателю либо получателю в месте нахождения поставщика. В случае невыполнения покупателем данной обязанности поставщик получает право потребовать от покупателя оплаты товаров либо отказаться от исполнения договора.[[56]](#footnote-56)

На покупателя (получателя) возложена обязанность возвратить поставщику многооборотную тару и средства пакетирования, в которых поступил товар, в порядке и сроки, предусмотренные соответствующими обязательными правилами или договором, если только иное не будет установлено соглашением сторон. Прочие тара и упаковка; напротив, должны возвращаться поставщику лишь в случаях, предусмотренных договором.

Покупатель, же это предусмотрено общими положениями о купле-продаже (ст. 486 ГК), обязан оплатить полученные товары в срок, предусмотренный договором поставки, а при его отсутствии — непосредственно до или после получения товаров. Оплата товаров должна производиться с соблюдением порядка и формы расчетов, предусмотренных договором. Если соглашением сторон порядок и форма расчетов не определены, то применительно к договору поставки действует специальное правило, согласно которому в таких случаях расчеты должны осуществляться платежными поручениями (п. 1 ст. 516 ГК). В связи с этим Пленум Высшего Арбитражного Суда РФ в постановлении от 22 октября 1997 г. № 18 (п. 16) разъяснил, что при расчетах за товар платежными поручениями, когда иные порядок и форма расчетов, а также срок оплаты товара соглашением сторон не определены, покупатель должен оплатить товар непосредственно после получения товара и просрочка с его стороны наступает по истечении предусмотренного законом (или в установленном им порядке) срока на осуществление банковского перевода, исчисляемого со дня, следующего за днем получения товара покупателем (получателем).[[57]](#footnote-57)

Наличие особого субъектного состава наделенного правами и обязанностями будет являются отличительной чертой договора поставки.

# 3.2 Ответственность сторон за нарушение условий договора поставки

Для нормального развития гражданского оборота характерно, что его участники надлежащим образом исполняют обязательства. В тех же случаях, когда обязательство не исполнено или исполнено ненадлежащим образом, говорят о нарушении обязательств. Нарушение обязательств наносит вред не только кредитору, но и зачастую всему гражданскому обществу в целом, так как нарушение в одном звене, как цепная реакция, приводит к перебоям в работе всего механизма товарно-денежных отношений в обществе. В целях предотвращения подобных правонарушений и устранения их последствий и устанавливается гражданско-правовая ответственность за нарушение обязательств в виде санкции.

Договорная ответственность представляет собой санкцию за нарушение договорного обязательства, внедоговорная ответственность имеет место тогда, когда соответствующая санкция применяется к правонарушителю, не состоящему в договорных отношениях с потерпевшим. Например, за недостатки проданной вещи перед потребителем несут ответственность как продавец, гак и изготовитель вещи. Однако продавец несет договорную ответственность перед покупателем, поскольку состоит с ним в договорных отношениях, а изготовитель — внедоговорную ответственность ввиду отсутствия договорных отношений между покупателем и изготовителем вещи.[[58]](#footnote-58)

Юридическое значение разграничения договорной и внедоговорной ответственности состоит в том, что формы и размер внедоговорной ответственности устанавливаются только законом, а формы и размер договорной ответственности определяются как законом, так и условиями заключенного договора. При заключении договора стороны могут установить ответственность за такие правонарушения, за которые действующее законодательство не предусматривает какой-либо ответственности, или ввести иную форму ответственности, отличную от той, которая за данное правонарушение предусмотрена законодательством. Стороны по договору вправе также повысить или понизить размер ответственности по сравнению с установленным законом, если в нем не указано иное.

Необходимость разграничения договорной и внедоговорной ответственности обусловлена также тем, что они подчиняются различным правилам. Так, если вред причинен лицом, не состоящим в договорных отношениях с потерпевшим, он возмещается в соответствии со ст. 1084—1094 ГК. В случае же причинения вреда неисполнением обязанности, принятой на себя стороной по договору, он возмещается в соответствии со ст. 393—406 ГК и законодательством, регулирующим это договорное правоотношение.

Одним из последствий неисполнения либо ненадлежащего исполнения договора поставки при определенных условиях может служить реализация соответственно поставщиком или покупателем прав на односторонний отказ от исполнения договора.[[59]](#footnote-59) Это допускается 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, т. е. 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.

Определенными особенностями отличается порядок применения неустойки за нарушение условий договора. Указанные особенности связаны с наличием на стороне поставщика специальной обязанности по восполнению недопоставки товаров. Установленная законом или договором неустойка за недопоставку или просрочку поставки товаров взыскивается с поставщика до фактического исполнения обязательства в пределах его обязанности восполнить недопоставленное количество товаров в последующих периодах поставки, если иной порядок уплаты неустойки не установлен законом или договором (ст. 521 ГК). Данное положение призвано способствовать укреплению дисциплины в договорных отношениях.[[60]](#footnote-60)

При наличии указанных нарушений соответствующая сторона (поставщик или покупатель) получает право требовать возмещения убытков, причиненных 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 добросовестнаясторона приобретет товары у другого продавца по более высокой цене (покупатель) либо продаст товары по более низкой цене (поставщик), чем было предусмотрено договором, она вправе потребовать от контрагента, нарушившего обязательства, возмещения убытков в виде разницы между ценой договора и ценой по совершенной взамен него сделке (конкретные убытки). Указанные убытки могут быть взысканы и в тех случаях, когда сделка взамен расторгнутого договора не совершалась. Для расчета убытков может быть использована текущая цена на соответствующий товар, существовавшая на момент расторжения договора. Под ней понимается цена, взимавшаяся при сравнимых обстоятельствах за аналогичный товар в месте, где должна быть осуществлена передача товара (абстрактные убытки).[[61]](#footnote-61)

Интересно рассмотреть следующий пример го судебной практики. Акционерное общество «Лазурь» г. Тулы обратилось в арбитражный суд с иском к энергоснабжающей организации об исключении из договора пункта, предусматривающего пени за неуплату стоимости потребленной электроэнергии в размере 2 процентов от суммы неоплаты за каждый день просрочки.

Арбитражный суд в удовлетворении исковых требований отказал по следующим мотивам.

Стороны в договоре установили, что ответственность за нарушение обязательств по оплате потребленной электроэнергии применяется в размере, установленном постановлением Правительства Российской Федерации от 7 августа 1992 г. № 558 "О стабилизации финансового положения в электроэнергетике Российской Федерации".

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

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

Доказательств систематических нарушений порядка и сроков оплаты потребляемой электроэнергии (существенное нарушение договора), являющихся основанием для изменения договора в соответствии со статьей 450 Гражданского кодекса Российской Федерации, энергоснабжающая организация не представила.[[62]](#footnote-62)

Исчисление размера убытков в случае просрочки исполнения обязательства, а также необходимость предоставления встречного исполнения являются серьезными проблемами. Этот вопрос напрямую связан с возможностью потерпевшей стороны в одностороннем порядке расторгнуть договор. По российскому праву договор может быть расторгнут в одностороннем порядке одной из сторон при существенном нарушении договора другой стороной, а также в иных случаях, предусмотренных законом или договором (п. 2 ст. 450 ГК РФ). Существенным в данном случае признается нарушение договора, которое влечет для другой стороны такой ущерб, что она в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать при заключении договора. Что касается просрочки, то часть вторая ГК РФ, как правило, рассматривает в качестве существенного неоднократное нарушение сроков поставки (например, п. 2 ст. 523 ГК РФ).

Следует иметь в виду, что отечественная арбитражная практика рассматривает в качестве основания прекращения действия договора и применения кредитором мер оперативного воздействия: «Если подрядчик не исполнил предусмотренного договором обязательства, заказчик вправе сам выполнить эту работу или поручить ее выполнение третьим лицам и потребовать возмещения убытков. Выполнение обязательств по заказчикам или поручение выполнения работ третьим лицам также означает прекращение действия договора с первоначальным подрядчиком. Поэтому если законодательством или договором предусмотрены постоянно текущие санкции за невыполнение работ, они могут быть взысканы до прекращения действия договора».[[63]](#footnote-63)

На практике часто приходится сталкиваться с заблуждениемпо поводу того, что истечение предусмотренного срока действия договора влечет прекращение обязательства. На деле обязательство прекращается только его надлежащим исполнением (ст. 408 ГК РФ), а также по иным основаниям, предусмотренным главой 26 ГК РФ, причем истечение срока договора здесь не указано. Таким образом, сторона, не предоставляющая встречного удовлетворения, будет нести ответственность не только за просрочку в рамках действия договора, но и по его истечении, вплоть до момента фактического исполнения обязательства. Данное обстоятельство было подчеркнуто и в разъяснении ВАС РФ применительно к просрочке в оплате продукции: «Как правило, истечение срока действующего договора не прекращает обязательствасторон, если нельзя сделать другой вывод из смысла закона или текста договора. Поскольку обязательство по оплате продукции (товаров) является договорным обязательством, которое сохраняется и после истечения срока действия договора, если иное не предусмотрено условиями договора, то сохраняет свою силу и дополнительное (обеспечительное) обязательство. Поэтому если поставщик (продавец) выполнил свои обязательства и поставил (отгрузил) продукцию (товар), то на покупателе лежит обязанность по своевременной оплате стоимости продукции (товара). При неисполнении покупателем-должником этого обязательства по договору с него подлежит взысканию не только денежная сумма, но и пеня за просрочку платежа (если она предусмотрена законом или договором), исчисленная со дня, когда должник должен был уплатить сумму, до дня фактической оплаты, независимо от того, что предусмотренный сторонами срок действия договора истек».[[64]](#footnote-64)

Приведем пример из судебной практики, показывающий, что условие о комплектности товара определяется не только договором поставки, но и обычаями делового оборота или иными обычно предъявляемыми требованиями (ст. 478 ГК РФ). Так, хозяйство «Нива-2» обратилось в арбитражный суд с иском обязать предприятие по материально-техническому снабжению «Кагальниц» доукомплектовать проданный комбайн «Дон-1500» жаткой и кондиционером и взыскать пеню в размере 3% годовых за просрочку исполнения обязательства. Постановлением Высшего Арбитражного Суда в иске отказано со ссылкой на то, что хозяйство не является собственником жатки и кондиционера, так как не приобрело их у ответчика в результате договора поставки, и поэтому не вправе истребовать имущество из чужого незаконного владения. Пленум ВАС РФ удовлетворил протест истца, указав, что хозяйство «Нива-2» оплатило выписанный ответчиком счет на комбайн с жаткой, а кондиционер должен быть передан в соответствии с условием о комплектности.[[65]](#footnote-65)

Приведем пример, показывающий, что спор между поставщиком и покупателем может быть решен путем применения согласительных процедур. Так, Арбитражный суд Самарской области рассмотрел в судебном заседании дело по иску ОАО "3", г. Изобильный Ставропольского Края к ООО "С", г. Самара о взыскании 5011 450 руб. 11 коп.

Принимая во внимание, что в результате достижения определенности в отношениях между сторонами, истцом и ответчиком заключено мировое соглашение, в соответствии, с условиями которого стороны установили следующее. На момент подписания настоящего соглашения просроченная задолженность ответчика, с учетом произведенных платежей, перед истцом составляет 1 814 206руб. 53коп.

Ответчик добровольно удовлетворяет исковые требования Истца в сумме 1 814 206 руб. 53 коп. до 1 октября 2002 года.

От взыскания остальной суммы иска истец отказывается.

Мировое соглашение утверждено на следующих условиях:

На момент подписания настоящего соглашения просроченная задолженность Ответчика, с учетом произведенных платежей, перед истцом составляет 1 814 206 руб. 53 коп. Ответчик добровольно удовлетворяет исковые требования Истца в сумме 1 814 206 руб. 53 коп. до 1 октября 2002 года.

От взыскания остальной суммы иска истец отказывается. Производство по делу прекратить. Исполнительный лист выдать.

ОАО "3", г. Изобильный Ставропольского Края выдать справку на возврат госпошлины в сумме 18328 руб. 63 коп. из дохода бюджета.[[66]](#footnote-66)

Актуальной проблемой в регулировании денежных обязательств по договору поставки является возможность взыскания с недобросовестного должника убытков, причиненных инфляцией. Зарубежное законодательство отвергает возможность возмещения убытков, причиненных инфляцией безотносительно к условиям конкретного договора исповедуя так называемый «принцип номинализма», который впервые был провозглашен в английском праве.[[67]](#footnote-67) Однако объективно неравное положение сторон, складывающееся в этом случае, не могло устроить предпринимателей, и поэтому законодательство предусмотрело возможности уменьшения риска продавца и получения им адекватной компенсации в случае нарушения условия об оплате по договору поставки. Основываются эти возможности на том, что нормы, закрепляющие принцип номинализма, применяются судебной практикой как диапозитивные. Антонова А.В. полагает, что защитные же средства можно условно подразделить на две группы: применяемые по соглашению сторон (золотая или валютная оговорка, индексная оговорка, использование искусственной единицы расчета — например, экю) и установленные в, законодательстве — так называемые законные проценты.[[68]](#footnote-68)

Российское законодательство также не предусматривает обязанности должника возмещать кредитору убытки, вызванные инфляцией. В.Н. Коваленко полагает, что для того, чтобы квалифицировать те или иные потери как упущенную выгоду, необходимо представить доказательства, подтверждающие причинную связь между истребуемым размером убытков и нарушением договора, а также документальное подтверждение предпринятых кредитором мер для получения упущенной выгоды и сделанных с этой целью приготовлений.[[69]](#footnote-69)Естественно, что норма статьи 395 ГК РФ имеет в качестве одной из своих целей возмещение потерпевшей стороне убытков, причиненных инфляцией.

Для снижения риска поставщика в договор поставки зачастую включается условие о полной или частичной предоплате. Здесь ужевстает проблема защиты прав покупателя, который может не получить надлежащего встречного исполнения. ГК РФ предусмотрел специальную норму применительно к договору поставки, позволяющую начислять на сумму предоплаты проценты в соответствии со статьей 395 ГК РФ в случае неисполнения продавцом своей обязанности по передаче товара.[[70]](#footnote-70) Таким образом, мы приходим к выводу, что потерпевшая сторона, предоставившая предоплату, вправе требовать с должника уплаты двойной ставки рефинансирования за период просрочки исполнения обязательства.

Однако может сложиться ситуация, когда потерпевшей стороной является продавец, если, несмотря на условие договора о предоплате, он отгрузил покупателю товар, не дождавшись уплаты обусловленной суммы. Согласно разъяснению ВАС РФ «в тех случаях, когда в договоре поставки установлена предварительная оплата продукции (товаров) и не предусмотрена возможность изменения этого условия в одностороннем порядке, а поставщик, не дождавшись предоплаты, отгрузил продукцию (товары) и выставил платежное требование - поручение на инкассо, то есть тем самый изменил условие о порядке расчетов, с покупателя, не оплатившего платежное требование-поручение, не могут быть взысканы санкции за просрочку платежа, несмотря на использование полученной продукции. Поставщик вправе требовать оплаты лишь стоимости такой продукции»**.**[[71]](#footnote-71)По мнению Н.А. Новоселовой, такое решение вопроса неоправданно ухудшает положение продавца, надлежаще исполнившего свои обязанности. Он имеет право лишь на получение стоимости товара, в то время как покупатель в случае нарушения со стороны продавца — в любом случае право на получение процентов по ст. 395 ГК РФ.[[72]](#footnote-72) Это подтверждает и сама арбитражная практика, которая при разрешении конкретных дел удовлетворяет требования продавца.

Акционерное общество открытого типа «Виола» предъявило иск к предприятию «Кряж» о взыскании задолженности за поставленные плавленые сыры и пени за просрочку платежа. Решением арбитражного суда Самарской области иск удовлетворен только в части взыскания основного долга. Президиум ВАС РФ отменил это решение в части отказа во взыскании пени. В соответствии с договором от 13 ноября 1999 года АООТ «Виола» должно было продать плавленые сыры, а покупатель «Кряж» оплатить товар в течение четырнадцати банковских дней со дня подписания договора. В силу пункта 2.2 договора устанавливалась предварительная оплата товара. Покупатель 14 ноября 1999 года вывез товар со склада продавца, однако его стоимость не оплатил, что послужило основанием для предъявления иска о взыскании задолженности и пени за просрочку платежа.

Отказ в части взыскания санкций арбитражный суд мотивировал тем, что продавец отпустил товар без предоплаты, изменив тем самым условия договора о порядке расчетов. Поэтому истец вправе требовать оплаты лишь стоимости товара. Однако данный вывод суда нельзя признать обоснованным, поскольку договор установил конкретный срок оплаты (четырнадцать дней), и этот срок ответчиком нарушен. Договор предусматривает взыскание санкций (пени) за просрочку оплаты независимо от того, передан ли товар покупателю, и при решении вопроса о взыскании санкций суд должен был руководствоваться условиями договора.[[73]](#footnote-73)

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

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Подводя итог рассмотрению договора поставки, можно сделать следующие выводы.

Поставка является разновидностью купли-продажи и иногда называется предпринимательской, или торговой куплей-продажей. Главная особенность договора поставки - особый характер использования товара, являющегося его предметом. Согласно ст. 506 ГК РФ такой товар приобретается для использования в предпринимательской деятельности или иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и другим бытовым использованием.

Специфика поставки состоит в том, что это — сугубо предпринимательское правоотношение, в котором и продавец, и покупатель действуют с предпринимательской целью. Предпринимательский характер правоотношения как нормообразующий фактор служит основой для формирования унифицированных норм, применимых к предпринимательским обязательствам различной направленности, в том числе к договору поставки. Такие нормы содержатся в общей части ГК РФ. Это, в частности, ст. 310, регламентирующая условия и порядок одностороннего отказа от исполнения обязательства и одностороннего изменения его условий; ст. 359, касающаяся удержания, и некоторые другие.

Особенность формирования института поставки заключается в том, чтобы регламентировать особенности предпринимательской купли-продажи. Это означает, что нормы данного института должны быть применимы к любым отношениям купли-продажи между предпринимателями, в том числе к такой предпринимательской купле-продаже, которая характеризуется также иными особенностями.

Договор поставки выделен в ГК не только по предпринимательскому признаку, но и по признаку предмета договора. Большинство норм § 3 гл. 30 ГК сформулированоприменительно к движимому имуществу, которое передается от продавца к покупателю не через присоединенную сеть, а обычным способом.

Как следствие, данные положения института поставки не могут применяться к тем предпринимательским договорам купли-продажи, предметом которых является иное имущество, в том числе энергия и недвижимость. В результате создается некий, правовой вакуум для регулирования отдельных видов купли-продажи: унифицированныенормы, отражающие предпринимательскую специфику купли-продажи, и положения, отражающие предпринимательскую специфику в контексте конкретных видов купли-продажи, в ГК отсутствуют, а правила поставки к ним неприменимы, поскольку они «привязаны» к особенностям предмета договора.

Наиболее актуальными вопросами при заключении договора поставки являются проблемы эффективности ответственности за невыполнение условий договора поставки. Условно говоря, в Гражданском кодексе РФ улучшение правового положения покупателя в части средств правовой защиты выразилось в двух направлениях.

Во-первых, предоставляется значительно более широкий набор обычных для законодательства, «классических» мер защиты: так, при нарушении поставщиком (исполнителем) условия договора покупатель вправе расторгнуть договор и потребовать возмещения убытков, в случае нарушения предпринимателем законных сроков удовлетворения требований покупателя закон предусматривает законную штрафную неустойку (пеню).

Во-вторых, законодательство закрепляет два новых подхода, изменяющих традиционную конструкцию договорной ответственности. Это — возможность предъявления покупателем деликтного иска из договорных отношений, то есть здесь закон отходит от традиционного для континентальной системы принципа недопустимости «конкуренции исков».

Очевидно, что все эти меры имеют своей целью стимулировать предпринимателя через установление более жесткой системы мер ответственности к соблюдению законодательных и договорных условий.

Новейшее законодательство отошло от практики установления разветвленной системы законных неустоек, поскольку преимущество имеет договорная неустойка и возможность сторон самостоятельно определить меры, применяемые в случае ненадлежащего исполнения договорных обязательств.

Думается, что при заключении договора поставки целесообразно предусмотреть порядок и сроки обеспечения покупателя обменным фондом товаров, с учетом сроков замены и других требований. В случае нарушения указанных сроков по вине поставщика последний будет обязан возместить все убытки, вызванные уплатой неустойки и других сумм. Поэтому целесообразно включить, в договор поставки пункты, регламентирующие ответственность поставщика за нарушение обязательств, связанных с заменой товара, а также ответственность покупателя за несоблюдение правил замены, т.е. совершение замены без достаточных оснований. Например, когда замена товара, для которого необходимо обнаружение существенных недостатков, осуществлена при наличии лишь простых недостатков.

# БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

**Нормативно-правовые акты**

1. Конституция Российской Федерации. М. Кодекс. 2005.- 45 с.
2. Гражданский кодекс РФ. Части 1-3. - М.: Норма, 2005.- 340 с.
3. Федеральный закон от 29 декабря 1994 г. № 224-ФЗ «О государственном материальном резерве» // Собрание законодательства Российской Федерации. -1995. - № 1. Ст.3.
4. Закон РФ от 13 декабря 1994 г. «О поставках продукции для федеральных государственных нужд» (с изменениями от 19 июня 1995 г. и 17 марта 1997г.) //Собрание законодательства Российской Федерации. - 1994. -№ 34. Ст. 3540; - 1995. -№ 26. Ст. 2397; - 1997. -№ 12, Ст. 1381.
5. Закон РФ от 22марта 1991 г. (с изменениями от 24 июня 1992 г., 25 мая 1995 г. и 6 мая 1998 г.) «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» // Ведомости РФ. -1991. -№ 16. Ст. 499; -1992, -№ 34. Ст. 1966; Собрание законодательства Российской Федерации. -1995. № 22. Ст. 1977; -1998. -№ 19. Ст. 2066.
6. Общероссийский классификатор продукции, который введен в действие постановлением Госстандарта России от 30 декабря 1993 г. № 301 // Вестник Госстандарта РФ. -1994. -№ 2.- 45 с.
7. Постановление Правительства РФ «О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов)» от 7 марта 1995 г. № 239//Хозяйство и право. -1995. -№4.-С 28-33.
8. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров. Комментарии. – М.: Лепта, 1994. - 280 с.

**Научная и учебная литература**

1. Актуальные проблемы науки и практики коммерческого права, научных трудов / Под ред. Демидова А.В. Вып. 2.- СПб.: Нева, 2001.- 420с.
2. Анохин В.А. Каким быть договору поставки. // Хозяйство и право. - 2004. -№ 10. - С. 44-46.
3. Анохин В.А. Ответственность за нарушение договорных обязательств. - М.: Норма, 2000. - 126 с.
4. Антонова А.В. Гражданское и торговое право зарубежных государств. - М.: Бек, 1993. - 370 с.
5. Белоусов И.В. К вопросу о правовом регулировании отношений по договору поставки. *//* Хозяйство и право. - 2002. -№ 3. - С. 24-27.
6. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. - М.: Статут, 1999. - 796 с.
7. Вахнин И.В. Принцип реального исполнения договора поставки. // Хозяйство и право. -2003. -№ 3. - С.31-34.
8. Вахнин И.В. Учет целей договора. // Законодательство**.** -2000. -№ 1. - С.33-36.
9. Витрянский В.В. Договор купли-продажи и его отдельные виды. - М.: Норма, 2002. - 210 с.
10. Витушко А.В. Принципы международных коммерческих договоров. - М.: Норма, 2000. - 270 с.
11. Гражданское право. Учебник / Под ред. А.Г. Калпина, А.И. Масляева. - М.: Юристъ, 1997. - 520 с.
12. Гражданское право. Учебник. Т. 1. / Под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. - М.: Проспект, 2002. - 440 с.
13. Гражданское право. Учебник / Под ред. Е.А. Суханова. - М.: Бек, 2000. – 520 с.
14. Гражданское уложение. Проект / Под ред. И.М. Тютрюмова. - М.: Наука, 1990. – 580 с.
15. Гусева Т. А., Коротченкова О.В. Особенности договора поставки, налоговые и бухгалтерские аспекты // Законодательство.- 2004. - № 10. - С. 29-32.
16. Договоры и их практическое значение / Под ред. И.П. Анушкевича. - М.: Роспатент, 2000. - 344 с.
17. Дозорцев В. А. Принципиальные черты договора поставки в Гражданском кодексе. Гражданский кодекс России. Проблемы. Теория. Практика: Сборник памяти С. А. Хохлова. – М.: Спарк, 1998. - 120 с.
18. Доренкова Ю.М. Реальное исполнение договорных обязательств // Право и экономика. - 2000. - № 6. - С. 34-37.
19. Евтеев Б.С. Проблемы возмещения упущенной выгоды по договору поставки // Законодательство. - 2004. - № 12. - С. 26-29.
20. Завидов Б.Д. Договор: подготовка, заключение, изменение. - М.: Норма, 1997. - 236 с.
21. Завидов Б.Д. Особенности возмездных договоров. - М.: Юстицин-форм, 2000. - 290 с.
22. Завидов Б.Д. «Особые условия» договора как специфический раздел контракта и как одно из условий ответственности его контрагентов // Право и экономика. - 2004. - № 9. - С. 41-44.
23. Завидов Б.Д. Срок как существенное условие договоров купли-продажи и поставки // Хозяйство и право. - 1997. - № 2. - С. 35-38.
24. Завидов Б.Д., Гусев О.Б. Отдельные особенности договора и его структуры // Законодательство. - 2004. - № 7. - С. 7-9.
25. Иванов В.Б. К вопросу об общей теории договора // Государство и право. - 2000. - №1.- С. 38-41.
26. Исанов С.Н. Проблемы определения срока оплаты по договору поставки // Адвокат. - 2002. - № 5. - С. 24-27.
27. Киппелярский Л.И. Правовое обеспечение поставки продукции. - М.: Статут, 2001. - 268 с.
28. Клейн Н.И. Договор поставки. - М.: Норма, 2000. - 210 с.
29. Коваленко В.Н. О возмещении убытков вследствие инфляции // Хозяйство и право. -1999. - № 6. - С. 101-103.
30. Комментарий к Части 1 Гражданского кодекса РФ / Под ред. О.Н. Садикова. - М.: Инфра-М, 1999. - 734 с.
31. Комментарий к Части 2 Гражданского кодекса РФ / Под ред. М.И. Брагинского. - М.: Спарк, 1999. - 596 с.
32. Комментарии к Части 2 Гражданского кодекса РФ / Под ред. О.Н. Садикова. - М.: Инфра-М, 1999. - 614 с.
33. Корнеев С.М. Юридическая природа договора поставки // Хозяйство и право. - 1999. - № 7. - С. 37-40.
34. Кукина Т.Р. Предмет договора поставки // Право и экономика. -2001.- № 1. - С. 27-31.
35. Кузнецова О.Н. Поставка как разновидность купли-продажи // Хозяйство и право. - 2002. - № 6. - С. 39-43.
36. Лунц Л.А. Внешнеторговая купля-продажа.- М: Наука, 1972. – 540 с.
37. Мейер Д.И. Русское гражданское право. В 2 ч. Ч. 2 (по исправленно-му и дополненному 8-му изданию 1982 г.). - М.: Норма, 1999. - 690 с.
38. Новоселова Л.В. Ответственность за отказ (уклонение) от оплаты. // Хозяйство и право. - 2000. - № 11. - С. 32-35.
39. Новоселова Л.В. Ответственность за просрочку платежа. // Вестник ВАС РФ. - 1999. - № 11. - с. 44-46.
40. Основные институты гражданского права зарубежных стран: сравнительно-правовое исследование / Рук. авт. колл. В. В. Залесский. - М.: Норма, 1900. - 358 с.
41. Пугинский Б.С. Договор оптовой купли-продажи // Хозяйство и право. - 2003. - № 6. - С. 37-39.
42. Розенберг М.Г. Контракт международной купли-продажи. Современная практика заключения. Разрешение споров. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Международный центр финансово-экономического развития, 1996. - 280 с.
43. Романец Ю.В. Обязательство поставки в системе гражданских договоров // Вестник ВАС РФ. - 2000. - № 2. - С. 61-64.
44. Романец Ю.В. Система договоров в гражданском праве России. - М. Юристъ, 2001. - 494 с.
45. Российское гражданское право. Учебное пособие / Под ред. Е.А. Суханова. В 2-х т. - М.: Бек, 1999. - 940 с.
46. Ротарь А.В. Согласование условий договора // Законодательство. - 2001. - № 11. - С. 24-26.

Садиков О.Н. Российское гражданское право. - М.: Юристъ, 1998. -

384 с.

1. Сафонов М.Н. Договор поставки. - М.: Инфра-М, 1998. - 156 с.
2. Сафонов М.Н. Отдельные виды договоров // Журнал Российского права. - 2002. - №10. - С. 34-37.
3. Современные коммерческие договоры купли-продажи, поставки, мены, аренды, лизинга, подряда, перевозки, хранения / Под ред. М.И. Посошкова. – М.: Спарк, 2002. - 440 с.
4. Суханов Е.А Лекции о праве собственности. - М.: Бек, 2000. – 170 с.
5. Толстой Ю.К. Советское гражданское право. - М.: Знание, 1975. - 540 с.
6. Трапезников В.А. Обязательства, возникающие из договора поставки // Российская юстиция. - 2005. - № 4. - С. 46-49.
7. Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права (по изданию 1887 г.). - М.: Норма, 1999. - 720 с.

**Материалы юридической практики**

1. Постановление Президиума ВАС РФ от 30 мая 1999 г. № 6088/99 «О судебной практике рассмотрения арбитражнымисудами споров, вытекающих из договора поставки» // Вестник ВАС РФ. -1999.- № 7.
2. Постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 22 октября 1997 г. № 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки»// Вестник ВАС РФ. -1998. - № 3.
3. Информационное письмо ВАС РФ «Об отдельных рекомендациях, принятых на совещаниях по судебно-арбитражной практике» от 30 января 1995 г. // Вестник ВАС РФ. -1995. -№ 4.
4. Информационное письмо ВАС РФ «О взыскании санкции за просрочку платежа по договору поставки» от 28 апреля 1999 г. // Вестник ВАС РФ.-1999.-№7.
5. Информационное письмо ВАС РФ «Об отдельных рекомендациях, принятых на совещаниях по судебно-арбитражной практике» от 10 августа 1999 г. // Вестник ВАС РФ. -1999. -№ 10.
6. Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 22 октября 1997 г. № 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки» // Вестник ВАС РФ.-1998.-№3.
7. Постановление Президиума ВАС РФ от 18.09.2000 г № 1104 по иску ООО «Рокада» // Вестник ВАС РФ. -2000. -№ 24.
8. Постановление Президиума ВАС РФ от 04.06 2000 г № 761/00 по иску ООО «Радуга» // Вестник ВАС РФ. -2000. -№ 20.
9. Постановление Президиума ВАС РФ от 11.04.2003 г. № 176/03 по иску ЗАО «Витязь» // Вестник ВАС РФ. -2000. -№ 7.
10. Постановление Президиума ВАС РФ от 18.09.2003 № 611/03 по иску ЗАО «Шаланда» // Вестник ВАС РФ. -2003. -№ 6.
11. Постановление Президиума ВАС РФ от 21 ноября 2000г. №5215/00 по иску АООТ «Виола» // Вестник ВАС РФ.-2000.-№3.
12. 18. Постановление Президиума ВАС РФ от 28.09. 2001 г. № 35 по иску хозяйства «Нива-2» //Вестник ВАС РФ. -2001.- № 29.
13. Решение Высшего Арбитражного Суда РФ по иску АО «Лазурь» от 22.08.2000 г // Вестник ВАС РФ. -2001. - № 3.
14. Постановление Федерального арбитражного суда Северо-Западного округа от 4 ноября 2002 г. № А56-2068/02 // Вестник ВАС РФ. - 2003. - № 1.
15. Постановление Арбитражного суда Самарской области от 15 августа 2002 г. № А55-9580/02-19 из архива Арбитражного суда Самарской области.
16. Постановление Арбитражного суда Самарской области от от 21 апреля 2005 года дело № А55-14778/2004 из архива Арбитражного суда Самарской области.
17. Постановление Арбитражного суда Самарской области от от 3 марта 2005 года Дело № 55-2740/04 из архива Арбитражного суда Самарской области.

**Приложение 1**

**Договор поставки товаров оптовой торговли организации**

г.\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ "\_\_\_\_" \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ 20\_\_\_\_ г.

Предприятие \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, именуемое в дальнейшем Поставщик, в лице \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, действующего на основании \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, с одной стороны, и \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ торгбаза, именуемая в дальнейшем Покупатель, в лице \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, действующего на основании\_\_\_\_\_ базы, с другой стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

I. Предмет договора

1. Поставщик обязуется поставить Покупателю и отгрузить по его разнарядкам товары в количестве, ассортименте и в сроки, предусмотренные спецификацией, прилагаемой к настоящему договору.

Спецификация согласовывается и подписывается сторонами отдельно на каждый год до \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ предыдущего года.

II. Сроки и порядок доставки

2. Товары по количеству и ассортименту поставляются внутри квартала равными месячными партиями от квартальной суммы поставки с учетом минимальных норм отгрузки. Восполнение недогруза производится в \_\_\_\_\_\_ месяце.

3. Покупатель высылает Поставщику разнарядку на отгрузку товаров грузополучателям за \_\_\_\_\_\_ дней до начала квартала и имеет право вносить в них изменения за \_\_\_\_\_\_ дней до наступления месяца отгрузки.

4. В случае, если указанный в разнарядке Покупателя грузополучатель заявит Поставщику (грузоотправителю) свой отказ от занаряженных ему товаров, Поставщик (грузоотправитель) обязан в \_\_\_\_\_\_- дневный срок уведомить об этом Покупателя, который в \_\_\_\_\_\_-дневный срок обязан дать телеграфное распоряжение об отмене или подтверждении этой отгрузки.

5. На склад Покупателя товар завозится Поставщиком по графику завоза, который прилагается к настоящему договору.

III. Цена, сумма договора

6. Товар оплачивается по ценам с предоставлением торговой скидки в размере \_\_\_\_% и дополнительной \_\_\_\_% При отгрузке товара на склад Покупателя дополнительная скидка предоставляется в размере \_\_\_\_\_% для возмещения расходов по дальнейшей переотправке товаров.

Об изменении уровня цен Поставщик незамедлительно уведомляет Покупателя.

IV. Условия расчетов, сумма договора

7. Расчеты за товары производятся грузоотправителем и грузополучателем в порядке\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

8. При отгрузке товара по разнарядке Покупателя Поставщик должен указать в платежных документах номер и дату разнарядки Покупателя.

9. Сумма договора \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ руб.

V. Качество, маркировка, тара

Качество, маркировка и упаковка товара должны соответствовать \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(следует указать ГОСТ, ОСТ, ТУ или образец товара).

10. Один экземпляр техдокументации на каждый вид товара, если они ранее не направлялись Покупателю и не приложены к договору, Поставщик высылает Покупателю в срок до "\_\_\_"\_\_\_\_\_\_20\_ г., в противном случае Поставщик уплачивает Покупателю штраф в сумме \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ руб.

11. Поставщик в срок не менее, чем за \_\_\_\_\_ месяц(ев) до начала производства уведомляет Покупателя о предстоящем выпуске новых товаров и высылает ему соответствующие образцы, фотографии и др. документацию с указанием ориентировочных цен на новые изделия.

12. Поставщик должен в \_\_\_\_\_ срок рассмотреть предложения Покупателя об улучшении качества и повышении требований к упаковке товара, а также об изготовлении новых товаров, пользующихся спросом.

13. Тара должна иметь маркировку в соответствии с \_\_\_\_\_\_\_\_ (ГОСТ, ОСТ, ТУ и т.п.) и обеспечивать сохранность каждого места.

VI. Дополнительные условия

14. Минимальная норма отгрузки устанавливается:

а) вагон -\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

б) контейнер-\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

15. При недостаче или недоброкачественности товара на сумму более \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ рублей грузополучатель обязан известить поставщика (грузоотправителя), иногородние извещаются телеграфом.

16. Во всем остальном, что не предусмотрено настоящим договором, стороны руководствуются действующим гражданским законодательством РФ.

17. Срок действия договора - с "\_\_\_\_"\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_20\_\_\_г. по "\_\_\_"

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_20\_\_\_\_ г.

Юридические адреса и реквизиты сторон:

Поставщик:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Покупатель:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Отгрузочные реквизиты:

для вагонных отправок:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

для контейнерных:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

для мелких отправок:\_\_\_\_\_\_\_\_\_

ПОСТАВЩИК ПОКУПАТЕЛЬ

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

М.П. М.П.

1. Садиков О.Н. Российское гражданское право. - М: Юристь, 1998. - С. 74. [↑](#footnote-ref-1)
2. Мейер Д.И. Русское гражданское право. В 2 ч. Ч 2 ( по исправленному и дополненному 8-му изданию 1982 г.). - М.: Норма, 2001. - С. 238. [↑](#footnote-ref-2)
3. Шершененич Г.Ф. Учебник русского гражданского права (по изданию 1987 г.). - М.: Норма, 2000. -С. 327. [↑](#footnote-ref-3)
4. Гражданское уложение. Проект / Под ред. И.М. Тютрюмова - М.: Наука, 1990. - С. 307. [↑](#footnote-ref-4)
5. Шершеневич Г.Ф. Указ. соч. - С. 373. [↑](#footnote-ref-5)
6. Гражданское право. Учебник / Под ред. А.Г. Калпина, А.И. Масляева. - М.: Юристъ, 1997.- С.231. [↑](#footnote-ref-6)
7. Толстой Ю.К. Советское гражданское право. – М.: Знание, 1975. -С. 318. [↑](#footnote-ref-7)
8. Актуальные проблемы науки и практики коммерческого права. Сборник научных трудов / Под ред. Демидова А.В. Вып. 2. – СПб.: Нева, 2001. – С. 82. [↑](#footnote-ref-8)
9. Мейер Д.И. Указ. соч. – С 238. [↑](#footnote-ref-9)
10. Постановление Президиума ВАС РФ от 18. 09.2000 г № 1104 по иску ООО «Рокада» //Вестник ВАС РФ. -2000.- № 24. - С. 31. [↑](#footnote-ref-10)
11. Завидов Б.Д. Договор: подготовка, заключение, изменение. - М.: Норма. 1997.- С.93. [↑](#footnote-ref-11)
12. Постановление Президиума ВАС РФ от 04.06 2000 г № 761/00 по иску ООО «Радуга» // Вестник ВАС РФ. -2000. - № 11. - С. 47. [↑](#footnote-ref-12)
13. Розенберг М.Г. Контракт международной купли-продажи. Современная практика заключения. 2-е изд., перераб. и доп. - М.: Меж­дународный центр финансово-экономического развития, 1996. – С. 179. [↑](#footnote-ref-13)
14. Постановление Президиума ВАС РФ от 30 мая 1999 г. № 6088/99 «О судебной практике рассмотрения арбитражнымисудами споров, вытекающих из договора поставки» *//* Бюллетень ВАС РФ. – 1999. - № 7. - С. 42 [↑](#footnote-ref-14)
15. Гусева Т.А., Коротченкова О.В. Особенности договора поставки: налоговые и бухгалтерские аспекты // Законодательство. – 2004. - №10. - С.31. [↑](#footnote-ref-15)
16. Гражданское право. Учебник / Под ред.Е.А. Суханова. М.: Бек, 2000. – С.293. [↑](#footnote-ref-16)
17. Постановление Президиума ВАС РФ от 11.04.2003 г. № 176 /03 по иску ЗАО «Витязь» // Вестник ВАС РФ. - 2000. - № 7. – С. 12. [↑](#footnote-ref-17)
18. Анохин В. А Ответственность за нарушение договорный: обязательств. - М.: Норма, 2000. - С.83. [↑](#footnote-ref-18)
19. Витрянский В.В. Договор купли-продажи и его отдельные виды - М. : Норма, 2002. - С.117. [↑](#footnote-ref-19)
20. Завидов Б.Д., Гусев О.Б. Отдельные особенности договора и его структу­ры // Законодательство. - 2004. - № 7. - С. 9. [↑](#footnote-ref-20)
21. Пугинский Б.С. Договор оптовой купли-продажи // Хозяйство и право. - 2003. - №6. - С. 39. [↑](#footnote-ref-21)
22. Завидов Б.Д. Особенности возмездных договоров. - М.: Юстицинформ, 2000. - С. 97. [↑](#footnote-ref-22)
23. 1 Суханов Е.А Лекции о праве собственности. -М.: Бек, 2000. – С. 112. [↑](#footnote-ref-23)
24. Вестник Госстандарта РФ. -1994. -№2. [↑](#footnote-ref-24)
25. Комментарии к Части 2 Гражданского кодекса РФ / Под ред. О.Н. Садикова. - М.: Инфра-М, 1999. – С. 318. [↑](#footnote-ref-25)
26. Анохин В.А. Каким быть договору поставки // Хозяйство и право. - 2004. - № 10. - С. 44. [↑](#footnote-ref-26)
27. Гражданское право. Учебник. Т. 1. / Под ред. Сергеева А.П., Толстого Ю.К. - М: Проспект, 2002. -С. 211.

    3 Вахнин И.В. У чет целей договора *//* Законодательство. - 2003. - № 1. - С. 28. [↑](#footnote-ref-27)
28. Современные коммерческие договоры купли-продажи, поставки, мены, аренды, лизинга, подряда, перевозки, хранения / Под ред. Посошкова М.И. – М.: Спарк, 2002. – С. 144. [↑](#footnote-ref-28)
29. Завидов Б. Срок как существенное условие договоров купли-продажи и поставки // Хозяйство и право.-1997. -№2.-С.24. [↑](#footnote-ref-29)
30. Романец Ю.В. Система договоров в гражданском праве России. - М.: Юристъ, 2001. – С. 249. [↑](#footnote-ref-30)
31. Постановление Правительства РФ «О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов)» от 7 марта 1995 г. №239 // Хозяйство и право. -1995. - №4. - С28. [↑](#footnote-ref-31)
32. Клейн Н.И. Указ. соч. – С. 43. [↑](#footnote-ref-32)
33. 2 Вестник ВАС РФ. -1998. - № 3. [↑](#footnote-ref-33)
34. Договоры и их практическое значение / Под ред. Анушкевича И.П. – М.: Роспатент, 2000. – С.85. [↑](#footnote-ref-34)
35. Кукина Т.Р. Предмет договора поставки // Право и экономика. - 2001.- № 1.- С. 28. [↑](#footnote-ref-35)
36. Российское гражданское право. Учебное пособие / Под ред. Е.А. Сухано­ва. В 2-х т. - М.: Бек, 1999. - С. 97. [↑](#footnote-ref-36)
37. Постановление Президиума ВАС РФ от 18.09.2003 № 611/03 г по иску ЗАО «Шаланда» // Вестник ВАС РФ. - 2003. - № 6. – С. 31. [↑](#footnote-ref-37)
38. Романец Ю.В. Обязательство поставки в системе гражданских договоров // Вестник ВАС РФ. - 2000. - № 2. - С. 61. [↑](#footnote-ref-38)
39. Ротарь А.В. Согласование условий договора // Законодательство. - 2001. - №11.- С. 24. [↑](#footnote-ref-39)
40. Сафонов М.Н. Договор поставки. - М.: Инфра-М, 1998. – С. 112. [↑](#footnote-ref-40)
41. Вахнин И.В. Принцип реального исполнения договора поставки //Хо­зяйство и право. -2003. - № 3.-С.31. [↑](#footnote-ref-41)
42. Комментарии к Части 2 Гражданского кодекса РФ / Под ред. О.Н. Садикова. - М.: Инфра-М, 1999. – С.173. [↑](#footnote-ref-42)
43. Трапезников В.А. Обязательства, возникающие из договора поставки.//Российская юстиция. - 2005. -№ 4. - С. 47. [↑](#footnote-ref-43)
44. Постановление Федерального арбитражного суда Северо-Западного окру­га от 4 ноября 2002 г. № А56-2068/02 // Вестник ВАС РФ. - 2003. - № 1. С. 21. [↑](#footnote-ref-44)
45. Комментарий к Части 2 Гражданского кодекса РФ / Под ред. М.И. Брагинского. - М.: Спарк, 1999. -С.381. [↑](#footnote-ref-45)
46. Брагинский М.И., Витрянскнй В.В. Договорное право. - М.: Статут, 1999. - С.421. [↑](#footnote-ref-46)
47. Белоусов И.В. К вопросу о правовом регулировании отношений по договору поставки //Хозяйство и право. -2002. - № 3. - С. 26. [↑](#footnote-ref-47)
48. Сафонов М.Н. Отдельные виды договоров // Журнал Российского права. - 2002. - №10. - С. 34. [↑](#footnote-ref-48)
49. Витрянский Б.В. Указ. соч. - С. 115. [↑](#footnote-ref-49)
50. Исанов С.Н. Проблемы определения срока оплаты по договору поставки// Адвокат. - 2002. - № 5. - С. 24. [↑](#footnote-ref-50)
51. Киппелярский Л.И. Правовое обеспечение поставки продукции. - М.:Статут, 2001. – С.68. [↑](#footnote-ref-51)
52. Кузнецова О.Н. Поставка как разновидность купли-продажи // Хозяйство и право. - 2002. - № 6. - С. 39. [↑](#footnote-ref-52)
53. Постановление Арбитражного суда Самарской области от от 21 апреля 2005 года дело № А55-14778/2004 из архива Арбитражного суда Самарской области. [↑](#footnote-ref-53)
54. Постановление Арбитражного суда Самарской области от от 3 марта 2005 года Дело № 55-2740/04 из архива Арбитражного суда Самарской области. [↑](#footnote-ref-54)
55. Новоселова Л.В. Ответственность за просрочку платежа // Вестник ВАС РФ. – 1999 .- №11.- С.45. [↑](#footnote-ref-55)
56. Дозорцев В. А. Принципиальные черты договора поставки в Граждан­ском кодексе. Гражданский кодекс России. Проблемы. Теория. Практика: Сборник памяти С. А. Хохлова. - М: Спарк, 1998. - С. 74. [↑](#footnote-ref-56)
57. Вестник ВАС РФ. - 1997. - № 4. - С. 32. [↑](#footnote-ref-57)
58. Витушко А.В. Принципы международных коммерческих договоров. - М.: Норма, 2000. - С. 163. [↑](#footnote-ref-58)
59. Завидов Б.Д. «Особые условия» договора как специфический раздел кон­тракта и как одно из условий ответственности его контрагентов // Право и эко­номика. - 2004. - № 9. - С. 42.. [↑](#footnote-ref-59)
60. Новоселова Л. Ответственность за отказ (уклонение) от оплаты. // Хозяйство и право.-2000.- № 11. -С. 32. [↑](#footnote-ref-60)
61. Доренкова Ю.М. Реальное исполнение договорных обязательств // Право и экономика. -2000. -№ б. -С. 35. [↑](#footnote-ref-61)
62. Решение Высшего Арбитражного Суда РФ по иску АО «Лазурь» от 22.08.2000 г // Вестник ВАС РФ. - 2001. - № 3. – С.15. [↑](#footnote-ref-62)
63. Информационное письмо ВАС РФ «Об отдельных рекомендациях, при­нятых на совещаниях по судебно-арбитражной практике» от 10 августа 1999 г. // Вестник ВАС РФ. - 1999. - № 10. – С. 17. [↑](#footnote-ref-63)
64. Информационное письмо ВАС РФ «Об отдельных рекомендациях, при­нятых на совещаниях по судебно-арбитражной практике» от 30 января 1995 г. //Вестник ВАС РФ. - 1995. - № 4. - С. 31. [↑](#footnote-ref-64)
65. Постановление Президиума ВАС РФ от 28 сентября 2001 г. № 35 по иску хозяйства «Нива-2» // Вестник ВАС РФ. - 2001. - № 29. - С. 46. [↑](#footnote-ref-65)
66. Определение Арбитражного суда Самарской области от 15 августа 2002 г. N А55-9580/02-19 из архива арбитражного суда Самарской области. [↑](#footnote-ref-66)
67. Основные институты гражданского права зарубежных стран: Сравнительно-правовое исследование / Рук. авт. коли. В. Б. Залесский. - М.: Норма, 1999. - С.39. [↑](#footnote-ref-67)
68. Антонова А.В. Гражданское и торговое право зарубежных государств. - М.: Бек, 1993.- С.137. [↑](#footnote-ref-68)
69. Коваленко В. Н. О возмещении убытков вследствие инфляции // Хозяйство и право. -1999. - № 6. -С. 101. [↑](#footnote-ref-69)
70. Комментарий к Части 1 Гражданского кодекса РФ / Под ред. О.Н. Садикова. - М.: Инфра-М, 1999. - С. 98. [↑](#footnote-ref-70)
71. Информационное письмо ВАС РФ от 28 апреля 1999 г. «О взыскании санкции за просрочку платежа по договору поставки» // Вестник ВАС РФ. - 1999. - № 7. - С.101. [↑](#footnote-ref-71)
72. Новоселова Л.В. Ответственность за просрочку платежа. // Вестник ВАС РФ. - 1999. - № 11. - С. 44. [↑](#footnote-ref-72)
73. Постановление Президиума ВАС РФ от 21 ноября 2000г. №5215/00 по иску АООТ «Виола» // Вестник ВАС РФ. - 2000. - №3. – С.53. [↑](#footnote-ref-73)