**ОГЛАВЛЕНИЕ**

ВВЕДЕНИЕ

ГЛАВА 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ О ДОГОВОРЕ ПОСТАВКИ

1.1 Понятие договора поставки

1.2 Цели деятельности сторон при формировании условий договора поставки.

ГЛАВА 2. ЗАКЛЮЧЕНИЕ, ИСПОЛНЕНИЕ И СУЩЕСТВЕННЫЕ УСЛОВИЯ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ

2.1 Порядок заключения договора поставки

2.2 Предмет договора поставки, количество и качество поставляемой продукции

2.3 Исполнение договора поставки

ГЛАВА 3. ИЗМЕНЕНИЕ И РАСТОРЖЕНИЕ ДОГОВОРА. ЗАЩИТА ИНТЕРЕСОВ СТОРОН

3.1 Изменение и расторжение договора поставки

3.2 Особенности защиты прав и интересов сторон в договоре поставки

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК

# ВВЕДЕНИЕ

**Актуальность темы исследования.** Начиная с середины XVIII в. договор поставки является неотъемлемой частью российского законодательства, специально выделенной сделкой. Своим появлением этот договор обязан интересу государства в регулировании отношений государственных органов с частными лицами (казны с купцами) по удовлетворению государственных нужд различными товарами. К концу XIX в. формулировка договора поставки обретает определенность и четкость, в соответствии с которой одна сторона принимает на себя обязательство по доставке другой стороне какой-либо вещи за известную цену к известному сроку. Договор поставки предполагал некоторый срок между заключением и исполнением договора, в то время как по договору купли-продажи такой срок не предполагался (хотя и не исключался). В советский период основным источником регулирования правоотношений при осуществлении поставок служили Положение о поставках продукции производственно-технического назначения и Положение о поставках товаров народного потребления, которые утверждались Советом Министров СССР. Наличие срока поставки товара в договоре, наряду с плановым характером сделки, являлись определяющими признаками этого вида договора. В соответствии с договором организация-поставщик обязывалась передать в определенные сроки (или срок) в оперативное управление организации-покупателю определенную продукцию согласно обязательному для обеих организаций плановому акту распределения продукции.

**Степень научной разработанности темы.** Наиболее обстоятельные разработки в данном направлении осуществили Басин Ю.Г., Блинкова Е.В., Богданова Е.Е, Брагинский М.И., Быков А.Г., Васин В.Н., Вахнин И.Г., Венедиктов А.В., Витрянский В.В., Жуков А.В., Завидов Д.Б., Занковский С.С., Зверева Е.А., Иоффе О.С., Исанов С.Н., Казанцев В.И., Клейн Н.И., Красавчиков О.А., Кукина Т.Е., Кулькова М.И., Латынцев А.В., Либерман Ф.Х., Маковский А.Л., Мамутов В.К., Мамутов В.К., Нам К.В., Пустозёрова В.М., Розенберг М.Г., Романец Ю.В., Сарбаш С.В., Сафонов М.Н., Скворцов А.В., Собчак А.А., Соловьёва А.А., Суханов Е.А., Танчук И.А., Фриев А.Л., Хохлов С.А., Шершеневич Г.Ф., Шичанин А.В., Шкудин З.И., Шор Л.М., Щемелева И.Н.и многие другие.

**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, материалы судебной практики.

**Структура и объем работы**. Дипломная работа состоит из введения, трех глав, включающих в себя семь параграфов, заключения, библиографического списка.

# ГЛАВА 1. ОБЩИЕ ПОЛОЖЕНИЯ О ДОГОВОРЕ ПОСТАВКИ

# 1.1 Понятие договора поставки

В нашей неустойчивой, развивающейся рыночной экономике, в регулировании взаимоотношений предпринимательских структур основополагающие значение имеет хозяйственный договор, в частности договор поставки[[1]](#footnote-1).

Договор поставки - один из наиболее распространенных видов обязательств, используемых в предпринимательстве. Договор поставки охватывает практически весь товарооборот в хозяйственной деятельности предпринимателей. Заключение этого договора очень удобно как для предприятий (юридических лиц) так и для индивидуальных предпринимателей.

Договор поставки является одним из видов договоров купли-продажи. Такое выделение договора поставки, до 1991 г. - как самостоятельного договора, а после — как вида договора купли-продажи, существует только в России[[2]](#footnote-2). Договор поставки испытал на себе разрушительное воздействие административно-командной системы. Он был втиснут в узкое русло подзаконных актов многочисленными привязками (фондами, лимитами, разнарядками), вмонтирован в подсистемы административно-командной системы, которые занимались планированием и распределением. Его эффективность использовалась недостаточно[[3]](#footnote-3).

Сама формулировка поставки даётся законодателем лишь в общем виде.

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

Договор поставки является консенсуальным, двустронним, возмездным.

Договору поставки присущи те же признаки, что и договору купли-продажи.

Во-первых, для того чтобы договор вступил в силу, не обязательно, чтобы товар был передан покупателю. Достаточно того, что в момент заключения договора покупатель получает право требования от поставщика поставки (передачи) товара, а поставщик принимает на себя обязательство передать покупателю этот товар. Следовательно, у сторон появляются взаимные права и обязанности, в силу чего договор и считается заключенным.

Во-вторых, договор порождает двусторонние обязательства. Правам и обязанностям одной стороны противостоят соответствующие права и обязанности другой стороны, поэтому одна сторона (контрагент) в данном конкретном отношении получает право требовать исполнения соответствующей обязанности от другой стороны. Эти обязательства носят взаимный характер и возникают по поводу одного и того же предмета договора. Одна сторона передает товар, а другая обязуется заплатить за этот товар. Причем оплата и передача товара происходят не одновременно и зачастую разделены довольно большим промежутком времени[[4]](#footnote-4).

В-третьих, договор поставки возмездный. Эта возмездность носит денежный характер, а значит, этот договор порождает денежные обязательства.

Определение договора поставки в частности статья 506 ГК содержит тот набор признаков, который отличает договор поставки от договора купли-продажи. К таким признакам относятся специфический состав сторон договора поставки и цель, для которой покупатель приобретает товар у поставщика[[5]](#footnote-5).

Поставщиком может быть только предприниматель — лицо, занимающееся предпринимательской деятельностью. По общему правилу и по определению соответствующих организационно-правовых форм юридических лиц, это прежде всего коммерческие организации и индивидуальные предприниматели.

Поставщики обязаны профессионально заниматься производством или закупкой товаров, если речь идет, например, об оптово-торговых организациях. В договоре поставки поставщик далеко не всегда является собственником вещи. Кроме того, зачастую договор поставки заключают на вещь, которую изготовитель еще только должен изготовить.

Определенные особенности правового статуса имеются, как правило, у покупателя. В большинстве случаев он будет предпринимателем (хотя это и не обязательно). В договоре поставки принципиальное значение имеет цель приобретения товаров. Товары должны приобретаться в целях осуществления предпринимательской деятельности либо в иных целях, не связанных с домашним, семейным, личным и тому подобным потреблением. При этом под целями, не связанными с личным использованием, следует понимать в том числе и приобретение покупателем товаров для обеспечения его деятельности в качестве юридического лица или гражданина-предпринимателя (например, таких, как оргтехника, офисная мебель, транспортные средства, материалы для ремонтных работ и т.п.).

Однако в случае, если указанные товары приобретаются у продавца, осуществляющего предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, отношения сторон регулируются нормами о розничной купле-продаже[[6]](#footnote-6).

Наиболее оптимален договор поставки, к примеру, для регулирования взаимоотношений между производителями товаров и поставщиками сырья, материалов либо комплектующих изделий; между изготовителями товаров и оптовыми организациями, специализирующимися на реализации товаров. Указанные отношения должны отличаться стабильностью и иметь долгосрочный характер. Поэтому в правовом регулировании поставочных отношений преобладающее значение имеют не разовые сделки по передаче партии товаров, а долгосрочные договорные связи[[7]](#footnote-7).

В настоящее время законодательное регулирование хозяйственных отношений по договору поставки осуществляется новым ГК РФ, и, необходимость применения старых нормативных актов (Положение о поставках продукции производственно-технического назначения; Положение о поставках товаров народного потребления), как противоречащих ГК РФ, отпала.

Оптовый оборот товаров, отношения между профессиональными продавцами и покупателями обозначены в Кодексе как поставка товаров. Определение условий таких коммерческих отношений - дело прежде всего их участников. Вместе с тем, есть признанные стандарты коммерческого оборота, которые следует предусматривать в законе и применять в случае отсутствия иного соглашения сторон. Кодекс в этой части учитывает правила, установленные Венской конвенцией о международных договорах купли - продажи товаров, участником которой является Россия, а также сложившиеся в нашей стране нормы о периодах, порядке поставки, восполнении недопоставки товаров, их выборке, расчетах за поставленные товары, последствиях нарушения условий поставки.

Гражданский кодекс РФ устанавливает, что к договору поставки товаров применяются не только специальные нормы, но и общие положения о купле - продаже (ст. 454). Это положение имеет как научно - познавательное, так и практическое значение, поскольку в процессе реализации прав, вытекающих их конкретных обязательств, а также при осуществлении защиты прав в арбитражном суде требуется и четкое их определение, и правильная юридическая квалификация[[8]](#footnote-8).

Договору поставки присущи квалифицирующие признаки, выделяющие его в отдельный вид договора купли - продажи и обуславливающие его особое правовое регулирование: 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; 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 занимается их закупками; 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. Кроме того, договор поставки имеет и другие существенные отличия[[9]](#footnote-9).

Например: система договорных связей при поставке зачастую сложная, и поэтому поставщик не всегда собственник (производитель) поставляемого имущества, им может быть и посредник, реализующий покупателю товары с целью получения прибыли; в договоре поставки момент заключения договора отдален во времени от момента исполнения, так как товара, подлежащего поставке, может и не быть на момент заключения договора; договор поставки создает длительные отношения между сторонами; исполнение договора поставки, как правило, осуществляется по частям; в объем прав и обязанностей сторон входит не только продажа поставляемого товара, но и его доставка; само содержание договора определяет письменную форму его заключения.

По мнению А. Брызгалина длительность взаимоотношений сторон и систематичность товарных передач и расчетов и стали той причиной, по которой законодатель выделил поставку в самостоятельную разновидность купли-продажи[[10]](#footnote-10).

Выделение из договора купли-продажи договора поставки важно не только по теоретическим, но, главным образом по практическим соображениям[[11]](#footnote-11). Правоведы обсуждают вопрос о разграничении договора поставки и купли-продажи давно.

Первоначально договор рассматривался как разновидность договора купли-продажи. Централизовано – плановая система требовала подробной законодательной регламентации отношений по снабжению и сбыту продукции, было разработано обширное и детальное законодательство о поставках и продукции товаров[[12]](#footnote-12). В связи с этим, а также с существовавшими хозяйственно-правовыми отношениями договора поставки в значительной мере вытеснил договор купли-продажи и стал рассматриваться как самостоятельный договор. Указанные обстоятельства способствовали появлению точки зрения об отказе от использования договора купли-продажи.[[13]](#footnote-13) В действующем законодательстве указывалось в качестве одного из признаков договора поставки несовпадения момента заключения и исполнения договора. Однако неопределённость – этого критерия привела учёных-юристов к выводу о том, что критерий этот не является достаточным ограничительным признаком для этих договоров[[14]](#footnote-14). С приходом к рыночной экономике многие договоры приобретают новые черты, меняется их основа. Исходя из изменений коснувшихся и договора поставки можно сделать вывод, что договор поставки является «чисто» коммерческим договором. Договор купли-продажи является универсальный правовой формой отчуждение имущества продавцом в собственность покупателя, он применяется, как в коммерческом обороте, так и в сфере личного потребления. Д. Князев правильно, указывает на признаки отличающие договор поставки от купли-продажи (стороны договора поставки - предприниматели, длящийся характер взаимоотношений, целевое назначение товара при поставке – для предпринимательской деятельности)[[15]](#footnote-15). Д. Князев, делает необоснованные выводы о том, что договор поставки это частичный случай договора купли-продажи. Приведённые аргументы свидетельствуют о самостоятельности договора поставки.

Расположение же в одной главе основ гражданского законодательства различных договоров (купля-продажа, поставки, контрактации, снабжения электрическими и другими ресурсами) вызваны единой экономической сущностью этих отношений по возмездной передачи имущества в собственность или иных вещных прав от одного субъекта другому, относящихся к одному договорному типу[[16]](#footnote-16).

Значение договора поставки состоит в том, что он как договор купли-продажи опосредует процессы товарного обмена в обществе, в частности материально - техническое обеспечение субъектов хозяйствования. Действительно, купля-продажа является универсальной юридической формой отношений обмена, позволяющей опосредовать различные его виды, а общественно - экономические отношения, регулируемые договором поставки и купли - продажи, в основном тождественны: они лежат в сфере товарного обращения и представляют собой куплю-продажу в ее экономическом значении.

#

# 1.2 Цели деятельности сторон при формировании условий договора поставки

Договор поставки может быть рассмотрен как правовое средство, необходимое каждой из сторон для достижения собственных целей в ходе осуществления своей деятельности.

Если рассмотреть структуру любой деятельности как системы с психологической точки зрения, можно выделить два этапа ее осуществления: постановка цели (мотивация деятельности) и достижение цели (реализация деятельности). Использование необходимых средств (в частности, правовых) относится ко второму этапу. Таким образом, договор как правовое средство достижения стоящих перед субъектами целей связан с этими целями.

Рассмотрим цели деятельности сторон договора. Среди целей второй группы, как правило, выделяют ближние и дальние цели деятельности, а также основания их формирования (мотивы, намерения, интересы).

Индивидуальные цели деятельности сторон, в отличие от типичных целей, являются целями дальнего порядка. Например, извлечение прибыли становится и конечной экономической целью деятельности сторон, и целью заключения договора поставки. Исчезновение возможности получить прибыль ведет к потере интереса заключать договор. Фактически дальняя цель деятельности сторон договора (извлечение прибыли) одновременно становится и целью формирования условий договора поставки. Законодатель был вынужден учитывать это в определении договора поставки. Согласно ст. 506 ГК РФ, поставщик-продавец должен осуществлять предпринимательскую деятельность, а товар приобретается для предпринимательских целей[[17]](#footnote-17).

С другой стороны, оборот товарных и денежных средств становится неотъемлемой частью деятельности вступивших в соглашение субъектов. Сбои в работе сторон, представляющей собой цепочку актов купли-продажи, ведут к непредвиденным расходам и потере прибыли из-за расторжения даже одного из заключенных договоров. Поэтому помимо основной юридической цели (состоящей в правовом оформлении перехода права собственности на товар) в долгосрочных договорах поставки возникает также дополнительная цель - установить долгосрочные связи между сторонами в связи с продажей или закупкой товаров. Последнее учитывается в условиях договора в виде положения о порядке согласования спецификации на каждую партию товара.

Известный экономист Р. Коуз предлагает теорию создания фирмы[[18]](#footnote-18), анализируя цель сторон снизить издержки по подготовке проекта договора и переговорам о его заключении. Показательно, что в качестве промежуточной формы для объединения предпринимательских организаций в единую компанию он рассматривает заключение ими долгосрочных договоров. Для формирования условий договора в некоторых случаях оказывается необходимым учитывать цели-мотивы, цели-намерения, интересы контрагентов.

В юридической практике первостепенное значение придается целям и интересам сторон именно в силу возможности их объективного представления и их устойчивости (в отличие от мотивов и намерений, имеющих вследствие психологической природы случайный характер).

Цели договора определяют его назначение как правового средства. Поэтому они связаны с эффективностью данного документа.

Процесс формирования условий договора представляет собой деятельность по объективизации его в качестве правового средства, а значит, и по определению его целей. Разработчики в ходе формирования условий договора юридически моделируют будущее поведение сторон с учетом их целей. При этом приходится определять и сами цели, следуя модели первого этапа деятельности сторон договора, который был определен нами как мотивация деятельности. Поскольку постановка цели является побуждающим элементом действия, постольку моделирование целей договора в процессе формирования его условий является исходным моментом, определяющим содержание документа, т.е. его условия.

Таким образом, определение целей договора в жесткой привязке к его условиям является необходимым предварительным шагом при формировании условий договора.

Основная возникающая при этом проблема связана с тем, что каждый раз при формировании условий договора необходимо определять цели деятельности сторон договора и иные целевые основания, требующие учета. Все возникающие на этом этапе трудности обусловлены психологической (субъективной) природой этих целевых оснований, поэтому процедура их определения достаточно сложна.

Например, правила построения подразумеваемых в силу факта условий, принятые в системе общего права, предполагают учет намерений сторон. В соответствии с так называемой процедурой практического построения поведение сторон в течение исполнения договора может поддерживать выводы, которые касаются значения языка в договоре или их намерений по отношению к пробелам и упущениям в условиях договора.

Эти и иные правила используются для выяснения существа условий договора. При этом может происходить их выявление или интерпретация исходя из целей и намерений сторон, поскольку упомянутые условия относятся к подразумеваемым. Процедуру выявления подразумеваемых в силу факта условий, принятую в системе общего права, называют Construction в отличие от другой процедуры, определяющей буквальный смысл значений слов и выражений в договоре, называемой Interpretation[[19]](#footnote-19).

В российском гражданском праве не используется конструкция выявления подразумеваемых в силу факта условий договора, однако имеются правила толкования содержания договора (ст. 431 ГК РФ), аналогичные процедуре Interpretation. При этом основное внимание уделяется выявлению общей воли сторон, а не мотивов и намерений каждой из них[[20]](#footnote-20).

Общее намерение сторон и цель договора используются для толкования содержания и для восполнения пропущенных условий международного коммерческого договора в силу ст.4.1, 4.2, 4.3, 4.8 Принципов международных коммерческих договоров, разработанных Международным институтом унификации частного права (УНИДРУА) в 1994 г.

Таким образом, решение проблемы практического учета целей деятельности сторон договора при формировании его условий видится в поиске объективных материальных носителей целей договора. Здесь может помочь подход, основанный на связи целеполагания с планированием.

Анализ отношений, сложившихся в оптовой торговле, позволяет выделить в зависимости от способа фиксации целей деятельности сторон, по крайней мере, три вида планов как носителей целей:

а) планирование носителей отличительных признаков вида договора (например, основной юридической цели (каузы));

б) планы, содержащие систему показателей, через достижение которых учитывается достижение целей договора поставки. Речь идет о планировании предпринимательской деятельности в различных видах бизнес-планов.

Для договора поставки важно учесть в нем цели деятельности сторон через анализ показателей в трех видах наиболее распространенных планов: государственном планировании поставок для государственных нужд; бизнес-плане по оптовой торговле; налоговом планировании покупателя и поставщика;

в) планирование структуры договорных связей (организация взаимосвязи элементов в системе, построенной в соответствии с целями ее участников).

Рассмотрим подробнее носители отличительных признаков вида договора, с которыми связываются цели данного соглашения.

Выбор вида договора устанавливает соответствие его основной юридической цели целям деятельности сторон договора, что при формировании условий договора автоматически влечет за собой применение правил гражданского законодательства для договора данного вида. Так, выбор в качестве основания договора поставки цели покупателя (приобретение права собственности на товар для его использования в предпринимательской или хозяйственной деятельности) в связи с достижением цели продавца (получение в обмен на поставку товара соответствующей оплаты) говорит о совпадении указанных юридических целей с каузой договора поставки и влечет применение при определении условий заключаемого договора правил 1 и 3 главы 30 ГК РФ.

Законодатель упростил поиск каузы для модели договора поставки, определив основные квалифицирующие признаки последнего в ст. 506 ГК РФ. Таким образом, определяя содержание договора в соответствии с его квалифицирующими признаками, создатель договора тем самым учитывает его каузу.

Использование этого подхода при формировании условий договора поставки вызывает ряд важных вопросов.

Квалифицирующие признаки данного вида договора призваны обеспечить соответствие его условий правилам законодательства, предусмотренным для данного вида договора, и в конечном счете - его каузе. Несоответствие условий договора данного вида его квалифицирующим признакам должно рассматриваться как сделка, противоречащая закону (ст. 168 ГК РФ), и влечет за собой последствия, предусмотренные ст. 167 ГК РФ. При этом такие последствия не имеют абсолютного характера по отношению к действительности договора. Наличие факта ничтожности договора одного вида не дает оснований для отказа в признании заключения сторонами договора другого вида[[21]](#footnote-21).

Поскольку ст.506 ГК РФ определяет квалифицирующие признаки договора поставки дополнительно к признакам договора купли-продажи, то при отсутствии договора поставки можно допустить, что сторонами был заключен договор купли-продажи. Отсутствие же соглашения между сторонами по существенным условиям влечет последствия абсолютного характера по отношению к действительности договора. В этом основное отличие квалифицирующих признаков для определения содержания договора и согласования его существенных условий.

Тем не менее, нечеткость в определении квалифицирующих признаков договора поставки - в отличие от договора оптовой купли-продажи (которому посвящена ст.454 ГК РФ) - не позволяет четко определить каузу договора и установить ее требования в содержании последнего. В частности, споры вызывает признак обусловленности сроков, что требует его обязательного определения в содержании договора поставки. Вместе с тем нет необходимости признавать его существенным условием договора: это вызвало бы негативные последствия для сторон, так как лишило бы их права соглашаться на заключение между ними договора купли-продажи и использовать права 1 главы 30 ГК РФ. Видимо, эти моменты были приняты во внимание Высшим Арбитражным Судом (ВАС) РФ, который в п.7 постановления Пленума ВАС РФ от 22 октября 1997 г. № 18 "О некоторых вопросах, связанных с применением положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки"[[22]](#footnote-22) разъясняет определение сроков передачи товара в договоре поставки. Однако соотношение договоров поставки и купли-продажи в связи с определением сроков поставки как квалифицирующего признака, отличающего первый договор от второго, должным образом оценено все же не было.

Совсем другая ситуация возникает, когда законодатель подразумевает использование для урегулирования данного вида отношений только определенного вида договора с соответствующими квалифицирующими признаками. В этом случае несоответствие условий договора квалифицирующим признакам может повлечь за собой признание договора незаключенным. Здесь квалифицирующие признаки имеют такое же значение, как и существенные условия. В качестве примера можно привести договор поставки товаров для федеральных нужд (ст. 529, 530 ГК РФ).

Для рассмотрения вопроса о связи каузы как основной юридической цели договора с иными целями договора обратимся к модели формирования условий договора с учетом целей деятельности сторон.

Рассматривая традиционно выделяемые в гражданском праве группы условий возмездного договора (существенные, обычные и случайные), можно отметить, что появление последней группы объясняется наличием не только типичных целей договора, в частности каузы, но и иных целей деятельности сторон, названных ранее индивидуальными.

Эти случайные условия могут быть обусловлены некоторыми специфическими целями предпринимательской деятельности сторон - такими, как осуществление контроля за исполнением договора (в том числе проведение сверки расчетов), доработка и комплектация товара, гарантийное обслуживание и т.п. Таким образом, последние цели договора не являются в целом типичными для договора поставки и могут изменяться от договора к договору.

Специфика целей договора поставки проявляется, в частности, в долгосрочных договорах поставки. Стороны этих договоров имеют общую цель - формирование длительных отношений, а это предполагает их устойчивость. При заключении долгосрочных договоров поставки товаров (в современных обстоятельствах это могут быть договоры сроком на один год и более) стороны часто не могут заранее определить в договоре общее количество товара, поставляемого в течение срока действия договора. В этом случае они договариваются согласовывать объем каждой партии товара или его количество за определенный отрезок времени в спецификациях, прилагаемых к договору. При этом нередко даже не указывается порядок согласования таких спецификаций. Может возникнуть ситуация (и на практике это не редкость), когда стороны, исполнив обязательства по поставке в соответствии с согласованной спецификацией, еще не согласовали положения спецификации на следующую партию товара или период поставки. Поскольку существенное условие договора на будущие периоды поставки, в частности, о количестве товара (п. 3 ст. 455 ГК РФ), не утверждено, такой договор в соответствии со ст. 432 ГК РФ будет считаться незаключенным на будущие периоды и прекратит свое действие. Допустим, что после этого стороны согласуют очередную спецификацию к уже прекратившему действие договору. Думается, что в соответствии с правилами действующего законодательства сторонам придется опять заключать договор, т.е. оформлять новые документы. Можно считать соглашение заключенным в устной форме, но это не всегда удобно в силу ст. 162 ГК РФ[[23]](#footnote-23).

Проще всего включить в договор условие о том, что поставка в следующий период выполняется на условиях предыдущего, если стороны не смогли согласовать условия спецификации на очередной период. Эта ситуация учитывалась в Положениях о поставках продукции производственно-технического назначения и Положениях о поставках товаров народного потребления 1969 года, когда при заключении договора на несколько лет стороны ежегодно согласовывали существенные условия договора в спецификации к договору[[24]](#footnote-24). Поскольку порядок согласования таких спецификаций существовал в самих положениях, долгосрочный договор действовал в течение всего согласованного срока. В действующем законодательстве такая норма отсутствует.

Описанную проблему можно рассмотреть и с другой точки зрения: зачем сторонам заключать договор на длительный срок, если они все равно не могут согласовать все существенные условия. Видимо, у контрагентов имеется иная цель помимо тех, которые существовали при заключении обычного договора оптовой купли-продажи. Обычно стороны утверждают, что цель состоит в установлении длительных связей между сторонами и в юридическом оформлении этих отношений.

Таким образом, если выделить упомянутую цель (оформление долгосрочных отношений и порядка организации такого сотрудничества), например, в связи с соглашением о продаже товаров, то такая цель может лечь в основу нового договора, природа которого будет отлична от договора оптовой купли-продажи. Решение поставленной проблемы видится в существовании системы двухуровневых (двойных) договоров:

а) долгосрочного основного договора, характеризующего организацию продаж в целом; и

б) заключенных в его исполнение ряда краткосрочных договоров оптовой купли-продажи.

Какова природа базового организационного договора. С одной стороны, он напоминает предварительный договор (ст. 429 ГК РФ), поскольку имеет некоторые элементы последнего. (В частности, базовый договор должен определить порядок согласования договоров оптовой купли-продажи.) Однако нужно учитывать более широкий характер целей этого организационного договора: стороны могут определить общий порядок организации поиска конечных потребителей товара, получение от них заказов на закупку, установить территории продаж и другие специальные условия.

Элементы упомянутого договора присутствовали в договоре запродажи[[25]](#footnote-25). В рыночных условиях этот договор известен как договор об оптовом распределении товаров, или дистрибьюторский договор.

В последнее время часто приходится иметь дело с договорами, имеющими переменную юридическую цель. Речь идет о договорах поставки, в которых предусматриваются расчеты в альтернативной форме деньгами, ценными бумагами (векселями), товарами.

Еще пример: "Расчеты между сторонами осуществляются путем перечислений денежных средств покупателя поставщику, а также за счет встречных бартерных поставок на эквивалентной основе продукции покупателя потребителям поставщика. При согласии последнего допускается оплата покупателем продукции банковскими векселями и другими ценными бумагами с установленным сторонами дисконтом. Форма оплаты покупателем продукции поставщика согласуется сторонами на каждую партию и предусматривается в соответствующей спецификации на поставку этой продукции"[[26]](#footnote-26).

С точки зрения юридической природы такой договор является смешанным, и в зависимости от целей сторон (формы возмещения за поставленный товар) могут использоваться элементы договора поставки или договора мены (бартера), если будут дополнительно согласованы существенные условия соглашения о передаче в обмен товаров или ценных бумаг - их наименование и количество.

Кроме того, основная юридическая цель договора поставки имеет переменный характер. В одних случаях покупатель в качестве каузы рассматривает цель приобретения прав собственности на товар в связи с осуществлением предпринимательской деятельности, в других - в связи с приобретением товара для хозяйственных нужд, т.е. для целей, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным потреблением.

Как упоминалось, цели договора могут иметь случайный характер. Так, если покупатель дополнительно к основной цели договора имеет цель принять товар во владение для последующей реализации различным покупателям, то в этом случае говорят о складской поставке. Когда же у него этой цели нет (он не вступает во владение товаром и последний, минуя покупателя, следует получателю) - речь идет о транзитной поставке.

В связи с рассмотренными особенностями целей договора поставки небеспочвенным является спор о том, может ли долгосрочный договор поставки рассматриваться как смешанный договор с элементами предварительного договора и договора купли-продажи. В литературе отражена дискуссия о предварительном характере договора поставки по прямым длительным хозяйственным связям, когда не согласованы существенные условия в спецификациях к нему[[27]](#footnote-27).

В долгосрочных договорах поставки, заключенных при отсутствии планов длительного прикрепления, вообще часто невозможно определить предмет поставки на весь срок действия договора. Однако это не означает, что договор без указания предмета обязательства на несколько лет не может быть признан заключенным[[28]](#footnote-28). Поэтому был сделан вывод о том, что долгосрочный договор в этих случаях имеет самостоятельное содержание и свой собственный предмет - условия о подготовке возникновения обязательств, об организации поставки на будущий период.

В современных же условиях обязанность согласования условий поставки в спецификациях вытекает из самого долгосрочного договора, который должен содержать порядок согласования условий поставки в этих спецификациях. Фактически такой долгосрочный договор содержит элементы различных договоров: договора об организации заключения договора поставки товаров и собственно договора поставки, поскольку спецификации будут неотъемлемой частью этого долгосрочного соглашения. Однако долгосрочный договор поставки, тем не менее, сохраняет свою целостность как самостоятельный вид договора - договор поставки.

При этом в условиях договора для избежания недоразумений необходимо четко выделять смешанный характер предмета договора: организация взаимоотношений по определению существенных условий поставки товаров и собственно условия, определяющего поставку товаров.

Основная юридическая цель договора поставки самостоятельна, но она имеет сложную природу в силу многообразия отношений по поставке товаров. Данный фактор также может стать причиной трансформации долгосрочного договора поставки в систему договоров.

# ГЛАВА 2. ЗАКЛЮЧЕНИЕ, ИСПОЛНЕНИЕ И СУЩЕСТВЕННЫЕ УСЛОВИЯ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ

# 2.1 Порядок заключения договора поставки

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

Договор поставки, как правовой документ, регулирует взаимоотношения поставщика и покупателя по поставке товаров и является единственным юридическим фактором, на основании которого возникает обязательство по поставке. Как правило, это единый документ, подписанный сторонами. Но также существует возможность заключения договора поставки путем обмена документами посредством почтовой, телеграфной, телефонной, телетайпной, электронной или иной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору (п. 2 ст. 434). «С одной стороны это создает возможность оперативного заключения договора, а с другой стороны, нежелательно ввиду неопределенности взаимоотношений сторон»[[29]](#footnote-29).

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

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

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

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

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

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

Расчет основного долга ответчиком в установленном порядке не оспорен, а следовательно, суд законно удовлетворил требования истца в части взыскания суммы основного долга[[30]](#footnote-30).

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

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

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

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

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

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

Таким образом, второй стадией заключения договора является акцепт, то есть ответ лица, которому была направлена оферта о принятии её условий (согласие с предложением заключить договор). Акцепт должен быть полным и безоговорочным. Молчание не является акцептом, если иное не вытекает из закона, обычая делового оборота или предыдущих деловых отношений сторон. Акцепт может быть выражен не только в форме письменного ответа (включая сообщение по факсу, с помощью телеграфа или иных средств связи). В качестве акцепта в определённых случаях признаётся и совершение лицом, получившим оферту в срок установленный для акцепта, действий по выполнению указанных в ней условий договора (погрузка товаров, предоставлению услуг, выполнение работ, уплата денег и т. п.), если иное непредусмотрено законом или не указано в оферте (п. 3 ст. 438 ГК). Данное правило хотя и носит диспозитивный характер, но имеет большое значение для правового регулирования хозяйственного оборота. Ранее действовавшим законодательством акцепт путём совершения действий по выполнению предусмотренных офертой условий не допускался (ст. 58 Основ 1991 года). Это нередко ставило в тяжёлое положение добросовестных участников имущественного оборота. Например, нередко встречались ситуации, когда предприятие – поставщик, получив телеграмму предприятия – покупателя с просьбой поставить определённое количество с гарантией их оплаты в кратчайший срок, производили отгрузку соответствующих товаров, однако денежные средства покупателем не перечислялись[[31]](#footnote-31). Если такой поставщик обращался с иском в суд (арбитражный суд), он был вправе претендовать только на сумму, составляющую стоимость отгруженного товара, в то же время суд отказывал ему во взыскании с покупателя пени за просрочку платежа и убытков, вызванных несвоевременной оплатой товаров, поскольку отношения сторон квалифицировались судом как бездоговорные. Названные требования по законодательству могли быть представлены к контрагенту лишь за невыполнение договорных обязательств. В итоге применялось безупречное с позиции законности, но ущербное с точки зрения справедливости решение суда. Новый ГК РФ, решая эту проблему, рассматривает действия стороны, получившей оферту, по выполнению указанных в ней условий договора (отгрузка товаров) в качестве акцепта оферты. Таким образом, в приведённом примере, отношения сторон будут признаны договорными, а действия покупателя, задержавшего оплату товаров, нарушением договорных обязательств со всеми вытекающими из этого последствиями.

Получение акцепта лицом, направившим оферту, является свидетельством того, что договор заключен. В связи с этим отзыв акцепта после его получения адресатом является, по сути, односторонним отказом от исполнения договорных обязательств, что по общему правилу не допускается (ст. 310 ГК). Поэтому отзыв акцепта возможен только до того момента, когда договор будет считаться заключённым: в случаях, когда извещение об отзыве акцепта опережает сам акцепт (то есть, акцепт ещё не получен лицом, направившем оферту) либо поступает одновременно с ним, акцепт признаётся не полученным (ст. 439 ГК)[[32]](#footnote-32).

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

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

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

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

Если же срок для акцепта не определён ни самой офертой, ни законом или иным правовым актом, то обязательным условием, при котором договор будет считаться заключённым, является получение извещения об акцепте его оферты в течение разумного необходимого для этого времени. Это время определяется судом, исходя из конкретных обстоятельств каждого спора[[33]](#footnote-33).

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

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

Во всех названных случаях сторона, предложившая заключить договор поставки, обязана не более чем в тридцатидневный срок уведомить другую сторону о своём решении. Это необходимо, поскольку контрагент вправе рассчитывать на то, что договор будет заключён, и уже на этой стадии может приступить к его подготовке и исполнению. Поэтому сторона не уведомившая контрагента о принятом ею решении, должна будет возместить убытки, вызванные уклонением от согласований условий договора. Согласно п. 6 постановления Пленума ВАС РФ № 18, разрешая споры о возмещении убытков, вызванных уклонением от согласований условий договора постваки (ст. 507 ГК), следует учитывать, что такими убытками могут быть признаны, в частности расходы стороны, направившей извещение о согласии заключить договор с предложением о согласовании его условий (акцепт на иных условиях), если они понесены в связи с подготовкой и организацией исполнения данного договора, предпринятыми по истечении тридцатидневного срока со дня получения лицом, направившим оферту, акцепта на иных условиях[[34]](#footnote-34).

В нынешних условиях хозяйствования для сторон чрезвычайно важно определить в подписываемом документе, какой договор ими заключается, и четко определить в нем права и обязанности сторон. Так как, когда между сторонами по договору возникает спор, в суде трудно определить, какой же именно договор был заключен. Например, при разрешении спора в арбитражном суде Волгоградской области по иску АО “Борисовский завод автотракторного оборудования “ к НПО “Алмаго “ о взыскании 50 млн. Рублей за невыполнение ответчиком договорных обязательств в доказательство их наличия был предъявлен договор без общего названия с наименованием сторон “Заказчик“ и “Исполнитель“, по которому ответчик должен был изготовить и поставить истцу магниты при условии предварительной оплаты. Однако после оплаты товар не был поставлен. Чтобы наказать виновную сторону, суд, исходя из ст. 431 о толковании договоров, где говориться, что решающим при определении правовой природы подписанного сторонами документа является не его название, а само содержание, применил санкции как по договору поставки[[35]](#footnote-35).

# 2.2 Предмет договора поставки, количество и качество поставляемой продукции

Прежде всего, согласованию подлежатусловия о товаре, т.е. о его наименовании, количестве и качестве, что в совокупности и составляет предмет договора поставки или объект сделки. Оговаривая предмет договора, следует указать точно название продукции (товара), не допускающее подмены, а также номера стандартов, технических условий, артикулов и других необходимых документов, на соответствие которым предстоит проверять поступившую продукцию (товары). В тех случаях, когда речь идет об изделиях одного наименования, но с различными признаками, стороны обязаны предусмотреть это в тексте договора. Возможно, что поставляемая продукция имеет сложные характеристики. Тогда их описание дается отдельно в специальном приложении, которое является неотъемлемой частью договора. Таким же образом поступают в случаях с неоднородными товарами. Как правило, описание сложных характеристик представляется в форме технических условий (ТУ) или технической спецификации (ТС). Столь подробное описание объекта сделки позволяет избежать разногласий, а также исключить возможность недобросовестного отношения к своим обязанностям какой-либо из сторон.

Предметом договора поставки могут быть любые, не изъятые из оборота вещи (исключение составляют недвижимые вещи). В большинстве случаев они определяются родовыми признаками, однако закон не препятствует продаже (поставке) индивидуально – определённых вещей. Существует и другая точка зрения, в частности, В. Трапезников считает, что индивидуально – определённые вещи не могут быть предметом договора поставки, мотивируя это тем, что нормы регулирующие договор поставки (ст. ст. 518, 520 ГК РФ) включают право покупателя на замену некачественного товара, восполнение недопоставки у других лиц с отнесением на поставщика разумных расходов на их приобретение. Из этого он делает вывод, что индивидуально определённые вещи не могут быть предметом договора, поскольку данная категория гражданского права не подлежит замене[[36]](#footnote-36). С этой точкой зрения вряд ли следует соглашаться.

При заключении договора поставки необходимо учитывать оборотоспособность вещей, являющихся предметом договора поставки (п. 1 ст. 455 и ст. 129 ГК РФ). В данном случае отдельные виды продукции, например, использующиеся для производства вооружения, могут быть предметом поставки лишь при наличии у покупателя, а в некоторых случаях у продавца, специального разрешения (лицензии).

Поставщик обязан передать покупателю установленное договором количество товара. Количество подлежащих передаче покупателю товаров должно определяться в договоре в конкретных единицах измерения или в денежном выражении, вместе с тем допускается возможность согласования сторонами в договоре лишь порядка определения количества товара (п. 1 ст. 456 ГК РФ). Это важно отметить, поскольку количество товара относится к существенным условиям договора и его отсутствие влечет признание договора незаключённым.

Количество поставляемого товара в договоре поставки определяется по соглашению сторон исходя из потребностей покупателя и с учетом производственных или иных возможностей поставщика. Для определения количества поставляемой продукции (товаров) и порядка его установления используют общепринятые параметры веса, длины, объема; штуки, комплекты и т.д. В тех случаях, когда продукция (товар) поставляется по весу, в тексте договора необходимо оговорить вес брутто или нетто, либо и тот и другой, где нетто - это вес без тары и упаковки; брутто - с тарой и упаковкой[[37]](#footnote-37).

Не исключена ситуация, когда для определения количества товара стороны воспользуются нестандартными единицами измерения, такими, как мешки, пачки, объем бутылки.

Некоторые продовольственные товары имеют тенденцию к изменению своего веса в процессе транспортировки и хранения. Точный вес такой продукции в договоре определить невозможно. И поэтому часто используется предварительное соглашение при заключении договора (опцион), и в ряде случаев обозначение количества дополняется оговоркой “около”. Как правило, опцион используется при дальних перевозках овощей и фруктов. По взаимному согласию сторон, определив вес, допускается сделать запись “+- 10 %”, но при этом необходима оговорка о том, кому из участников договора предоставляется право пользоваться отступлением от установленной цифры.

В долгосрочном договоре поставки может быть определено только общее количество и групповой ассортимент поставляемой продукции, а количество товаров в отдельной партии и их развёрнутый ассортимент может устанавливаться в прилагаемых к договору спецификациях. Количество товара, поставляемого в определённые сторонами периоды, определяется в ежеквартально согласовываемой спецификации или в спецификации на каждую партию товара, поставляемую в течение квартала или в течение срока действия договора. Последний способ согласования даёт покупателю возможность изменять в отдельных спецификациях на каждую поставляемую партию уже согласованное количество товара на квартал, а это ему бывает выгодно. Если содержание спецификации на очередной квартал не будет согласовано, то на этот случай в проект договора включают условие о том, что поставка в рассматриваемом периоде должна будет осуществляться в соответствии с последней согласованной сторонами спецификацией, и тогда поставщик может требовать от покупателя приёмки и оплаты указанного в ней количества товара[[38]](#footnote-38).

Принимая во внимание долгосрочный характер договорных отношений сторон, когда выполнение поставщиком своих обязанностей происходит посредством многократных отгрузок отдельных партий товаров в соответствующие периоды поставок, чрезвычайно важное значение в поставочных отношениях приобретает регулирование порядка восполнения недопоставки товаров. 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[[39]](#footnote-39).

Специальные правила, касающиеся ассортимента поставляемых товаров, регулируют лишь отношения сторон, складывающиеся при поставке товаров отдельными париями в течение всего срока действия договора в случае недопоставки товара отдельной позиции ассортимента в каком-либо отдельном периоде поставки. В подобной ситуации поставка товара одного наименования в большем количестве, чем предусмотрено договором, не может засчитываться в покрытие недопоставки товара другого наименования, входящих в тот же ассортимент, и подлежит восполнению поставщиком, если только такая поставка не произведена с предварительного письменного согласия покупателя. Ассортимент товаров, поставка которых подлежит восполнению, определяется по соглашению сторон, а при отсутствии такого – в ассортименте установленном для того периода, в котором допущена недопоставка (ст. 512 ГК РФ).

Количество товара, подлежащего поставке на экспорт, определяется иначе, чем в договорах внутрироссийских поставок. При подсчете количества товара следует иметь в виду, что в мировой практике применяются иные меры веса, чем в России. Так, очень редко в железнодорожных транспортных накладных российские поставщики указывают вес товара в метрических тоннах, хотя это общепринятая зарубежная практика. Не всегда учитываются сезонные особенности, влияющие на количество экспортируемого товара: если, к примеру, груз перевозится зимой на открытом подвижном составе, в целях недопущения дисконта валютной выручки целесообразно определить количество груза не в сухих, а во влажных метрических тоннах. Во избежание расхождения количества товара при его приёмке с параметрами, определёнными российскими поставщиками при отгрузке, в контракте следует специально оговорить методику проверки количества и по возможности использовать единые приёмы[[40]](#footnote-40).

Под качеством поставляемого товара понимается соответствие его свойств уровню требований договора или закона, а также совокупность признаков, которые определяют его пригодность для использования по назначению.

Определять качество товара можно следующими способами: по стандартам, техническому описанию, по образцам, каталогам или проспектам поставщика, которые являются неотъемлемой частью данного договора. «Характер поставляемой продукции непосредственно влияет на требования к его качеству. Например, качество достаточно простой продукции обозначается стандартами (кирпич, бетон и т.д.), о чем в договоре делают запись: «Качество в соответствии со стандартами, установленными в РФ». При поставках продукции предприятий станкостроения, машиностроения и др., а также товаров, на которые стандарты отсутствуют, либо им предъявляются какие-либо специальные требования, качество, как правило, определяется техническими условиями, описанными в приложении к договору»[[41]](#footnote-41).

Когда предметом договора поставки являются продовольственные товары, то их качество должно подтверждаться сертификатом качества, который выдается уполномоченной на то государственной организацией, а также ветеринарным и санитарным сертификатом. Последний выдается на каждую партию поставляемого товара.

В тех случаях, когда заключается международный договор, который устанавливает иные правила сертификации, отличные от предусмотренных Законом РФ, то применяются правила международного договора.

Правовые основы обязательной и добровольной сертификации продукции и услуг в РФ, а также права, обязанности и ответственность участников сертификации определяет Закон РФ “О сертификации продукции и услуг” от 10.06.93 года[[42]](#footnote-42).

Сертификация представляет собой комплекс мероприятий, которые дают возможность определить или подтвердить соответствие продукции установленным требованиям. Сертификация должна подтвердить соответствие сертифицированных изделий (товаров) требованиям определенных стандартов. Кроме этого, сертификация продукции должна подтвердить, что изготовитель в состоянии обеспечить заявленное им качество в реальных условиях своего производства и что свойства выпускаемого им товара не ухудшаются в течение срока действия полученного сертификата.

 Как правило, при определении соответствующих условий применяются отсылки к специальному законодательству, в том числе к нормативным актам по стандартизации.

Закон РФ от 10 июня 1993 года «О стандартизации»[[43]](#footnote-43) указывает на следующие документы по стандартизации, действующие в Российской Федерации: государственные стандарты (ГОСТы); международные стандарты, правила, рекомендации, нормы по стандартизации; отраслевые стандарты; общероссийские классификаторы технико-экономической информации; стандарты предприятий, инженерных обществ и других общественных объединений.

Когда договорное условие не согласовано сторонами ни путём прямолинейного описания в тексте сделки, ни отсылкой к обязательным для участников контракта правилам, качество товаров считается надлежащим при соответствии их целевому назначению передаваемого имущества, то есть является определимым.

Если предстоит определять качество поставляемого товара по образцам, то поставщик обязан представить их покупателю для утверждения. Только после такого утверждения этот образец будет считаться эталоном. В подобных случаях в договоре должны быть учтены сведения о количестве отобранных образцов и порядке сравнения их с поставляемой продукцией (товарами). Во избежание в дальнейшем споров об идентичности образцов третий экземпляр стоит передать на хранение нейтральному предприятию, организации, а в тексте договора сделать соответствующую оговорку и указать наименование этого учреждения[[44]](#footnote-44).

При поставках продукции, которая должна безотказно функционировать в течение определенного (гарантийного) срока, его продолжительность следует указать в тексте договора, если это не предусмотрено в соответствующем стандарте. Когда поставщик не является изготовителем поставляемой продукции (товара), то покупатель может потребовать назвать в тесте договора конкретного изготовителя, его адрес и реквизиты.

В Кодексе особо подчёркнуто, что порядок проверки качества товаров устанавливается законом, иными правовыми актами, обязательными для сторон требованиями государственных стандартов или договором (п. 1 ст. 474 ГК РФ).

Поскольку законодатель отдаёт приоритет воле участников гражданского оборота в решении проблем надлежащего принятия исполнения по договору, порядок приёмки товаров по качеству, установленный ранее Инструкцией о порядке приёмки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству, утверждённой Постановлением Госарбитража СССР от 25 апреля 1966 года № П-7[[45]](#footnote-45), может применятся покупателем (получателем) только в случаях, когда это предусмотрено договором поставки (п. 14 постановления Высшего Арбитражного Суда РФ от 22 октября 1997 года № 18).

В аналогичном порядке необходимо решать вопрос применения и других ведомственных актов.

Так, описывая в договоре порядок приёмки товаров по качеству, стороны имеют возможность предусмотреть участие в её проведении экспертов бюро товарных экспертиз (которые, например, могут привлекаться для определения причин снижения первоначального качества товаров.

Во всяком случае, независимо от того, как определена в договоре процедура приёмки товаров (проверки её качества) – ссылкой на применение инструкции № П-7 либо особым порядком, оговорённым сторонами, она должна обеспечить доказательность (объективность) её результатов.

Таким образом, при оформлении договоров поставки особенно важно подробно изложить в тексте договора процедуру приемки покупателем поставленной продукции по количеству и качеству. При этом надо учитывать характерные признаки продукции, отдельные пожелания, как поставщика, так и покупателя, особенности ее доставки и дальнейшего использования.

Наряду с законодательными актами возможно применять нормативные документы, регламентирующие вопросы поставки продукции, приемки и хранения: «Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству»[[46]](#footnote-46) «Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству» (утв. Пост. Госарбитража СССР от 15.06.65 года № П-6)[[47]](#footnote-47). Правда следует помнить, что согласно Постановлению Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 № 18 указанные Инструкции применяются только в случаях, когда это предусмотрено договором поставки.

Особое значение принимает условие о качестве во внешнеторговых контрактах.

Как правило, в настоящее время стороны во внешнеторговых контрактах довольно подробно регламентируют порядок, условия и сроки приемки товаров, актирования её результатов, заявления рекламаций и т.д. Не утратил своего значения и базовый документ, регламентирующий условия приёмки товаров по качеству, - Инструкция о порядке и сроках приёмки импортных товаров по количеству и качеству, составления и направления рекламационных актов, утверждённая Госарбитражем СССР 15 октября 1990 года[[48]](#footnote-48).

Данный документ подлежит применению, если это предусмотрено соглашением поставщика и покупателя товаров (в части регулирующей их взаимоотношения).

Соглашением участников обязательства можно исключить действие этой инструкции из сферы регулирования их взаимоотношений.

При разрешении спора между сторонами во внешнеэкономической сделке, указавшими на внутригосударственный нормативный акт в качестве элемента договорного регулирования, вопрос о выборе права применяемого помимо этого акта, решается на основании коллизионных норм международного договора и российского закона (п. 11 Информационного письма Президиума Высшего Арбитражного суда РФ от 16 февраля 1998 года № 29 «Обзор судебно-арбитражной практики разрешения споров по делам с участием иностранных лиц»[[49]](#footnote-49)).

Таким образом, в отношении приёмки товаров, осуществлённой на территории РФ, по общему правилу подлежит применению российское законодательство. Заинтересованным лицам необходимо учитывать сложившуюся судебную практику, касающуюся приёмки импортных товаров.

При импорте продовольственных товаров их качество подтверждается:

* сертификатом качества, выдаваемым на каждую партию товара государственной компетентной организацией страны происхождения товара, а при необходимости – нейтральной компетентной организацией, назначаемой по требованию покупателя за счёт продавца;
* ветеринарным сертификатом, выдаваемым государственной ветеринарной службой страны происхождения товара;
* санитарным сертификатом.

С учётом возможных споров о качестве наряду с применением национальных сертификатов качество экспортируемых товаров следует подтверждать сертификатами, выдаваемыми международными инспекционными организациями, представительства которых есть в каждой стране мира, чьё мнение - бесспорный аргумент в спорах о качестве.

# 2.3 Исполнение договора поставки

Договор поставки является двусторонним, поэтому и поставщик, и покупатель имеют обязательства по его исполнению.

Договор должен быть исполнен надлежащим образом в соответствии с положениями самого договора или в соответствии с указаниями закона.

Договор поставки исполняется, как правило, по частям, так как носит длительный характер, поэтому момент исполнения касается той части поставки, которая должна быть исполнена в соответствующий период. Исполнение всего договора в целом складывается из надлежащего исполнения отдельных периодов поставки.

В основные обязанности поставщика, независимо от других условий договора поставки, входят: поставка продукции (товаров) на условиях договора, своевременное уведомление покупателя о готовности продукции к отправке (отгрузке), обеспечение проверки качества поставляемой продукции (товара). В связи с этим поставщик обязан: за свой счет упаковать товары (продукцию) за исключением товаров, которые принято поставлять без упаковки; нести риск и расходы по транспортировке до момента предоставления товара покупателю в месте, установленном условиями поставки, и в обусловленный договором срок.

Условиями поставки могут быть оговорены виды упаковки и маркировки продукции, особенности погрузки на транспортные средства, способы доставки до основного перевозчика, погрузки на основной транспорт и оплата его услуг, выгрузки на склад предприятия, вопросы страхования основной перевозки. По условиям договора поставки поставщик может поставлять товар только до первого перевозчика, оплатив при этом погрузку на транспортное средство и доставку продукции до основного перевозчика[[50]](#footnote-50). Далее все риски и расходы несет покупатель. Если договором предусмотрено, что покупатель вывозит продукцию (товар) со склада поставщика (или изготовителя), то все обязанности по транспортировке и риску случайной гибели ложатся на покупателя.

Момент перехода на покупателя риска случайной гибели или порчи продукции определяет момент перехода к нему прав собственности. С этого момента все расходы и убытки, связанные с уничтожением или порчей товара по причинам, не зависящим ни от поставщика, ни от покупателя, несет только покупатель. Момент перехода права собственности определяется по общим правилам о моменте возникновения права собственности у приобретателя по договору (ст. 223 ГК). Приобретатель становится собственником в момент получения имущества, вручения товарораспорядительных документов на него покупателю, а равно сдачи имущества транспортной организации, для отправки покупателю или на почту для пересылки, если по условиям договора продавец (поставщик) не обязан доставлять покупателю приобретенное им имущество[[51]](#footnote-51).

Днем исполнения обязательства по поставке считается: а) при передаче товара на складе покупателя или поставщика - день, который определяется датой приемо-сдаточного акта, либо расписки в получении товара; б) день передачи товара перевозчику или органу связи, который определяется датой на транспортном документе либо на документе органа связи. По соглашению сторон в договоре может быть предусмотрен иной момент исполнения обязательства[[52]](#footnote-52).

Как и в других договорах, опосредующих предпринимательские отношения, досрочное исполнение обязательств допускается лишь по соглашению сторон. Особенностью договора поставки является правило, в соответствии с которым товары, поставленные досрочно и принятые покупателем, засчитываются в счет количества товаров, подлежащих поставке в следующем периоде (п. 3 ст. 508 ГК)[[53]](#footnote-53).

Принимая во внимание долгосрочный характер договорных отношений сторон, когда выполнение поставщиком своих обязанностей происходит путем многократных отгрузок отдельных партий товаров в соответствующие периоды поставки, важное значение в поставочных отношениях приобретает регулирование порядка восполнения недопоставки товаров. 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 договором. Следовательно, восполнение недопоставки товаров за пределами срока действия договора возможно только при наличии соответствующего условия в договоре. «Уже на стадии подготовки проекта договора и в ходе его заключения целесообразно включить в договор условия, касающиеся процесса исполнения договора. В частности, заранее следует определить порядок восполнения недопоставки товаров. Арбитражно-судебная практика свидетельствует, что из-за игнорирования подобных вопросов нередко возникают конфликтные ситуации»[[54]](#footnote-54).

В случае поставки некачественного товара покупатель в соответствии с п.1 ст. 475 ГК имеет (по своему выбору) право: требовать от поставщика устранения недостатков товара, назначив для этого при необходимости соразмерный срок; отказаться от оплаты товара в той пропорции, в какой стоимость, которую фактически поставленный товар имел на момент поставки, соотносится со стоимостью, которую на тот же момент имел бы товар надлежащего качества; устранить недостатки товара за счет поставщика, предварительно уведомив его об этом. Если предварительного уведомления не было, то поставщик имеет право не оплачивать стоимость устранения недостатков[[55]](#footnote-55).

Если поставка товара ненадлежащего качества является существенным нарушением договора, т.е. влечет для покупателя такой ущерб, что он в значительной степени лишается того, на что был вправе рассчитывать, заключая договор (обнаружение неустранимых недостатков, недостатков, которые не могут быть устранены в отношении данного покупателя без несоразмерных расходов или затрат времени или проявляются вновь после их устранения и т.п. недостатков), покупатель может потребовать замены товара (п. 2 ст. 475 ГК).

Законодатель отдельно конкретизирует последствия поставки некомплектных товаров (ст. 519 ГК), а также предоставляет покупателю право приобрести непоставленные товары у других лиц с отнесением всех необходимых и разумных расходов по их приобретению на поставщика в случае недопоставки товара либо невыполнения требования о замене недоброкачественного товара или о его доукомплектовании в установленный срок (п.1 ст.520 ГК). Кроме того, покупатель вправе отказаться от оплаты товаров ненадлежащего качества и некомплектных, а если они уже оплачены, потребовать возврата уплаченных сумм впредь до устранения недостатков и доукомплектования товаров либо их замены (п. 2 ст. 520 ГК).

В случаях, когда договором предусмотрено право покупателя давать поставщику указание 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.

«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). Непредставление покупателем отгрузочной разнарядки в установленный срок дает поставщику право отказаться от исполнения договора либо приостановить отгрузки товаров»[[56]](#footnote-56).

Покупатель (получатель) обязан совершить все необходимые действия, обеспечивающие принятие товаров, поставленных в соответствии с договором (п.1 ст. 513 ГК).

В обязанности покупателя включается: принять заказанную продукцию (товары) либо товарораспорядительные документы на нее в том месте и в срок, которые соответствуют условиям договора поставки; оплатить продукцию (товары) в соответствии с договором; нести все расходы и риски случайной гибели, которым может быть подвергнута поставленная продукция после перехода на нее права собственности. Кроме того, чтобы исключить поставку покупателю некачественных товаров, проследить выполнение обязательств поставщиком, поставленная продукция принимается по количеству (комплектности) и качеству. Условия договора поставки должны предусматривать место приемки товара. Прием продукции по количеству и качеству производится в момент и в месте перехода с поставщика на покупателя права собственности на имущество одновременно с переходом риска случайной гибели имущества или его повреждения.

Проверка продукции по количеству и качеству зависит от ее характеристик. В тех случаях, когда поставляются машины, станки, сложное оборудование, то их проверяют в работе. При этом покупателю должно быть предоставлено право заявить рекламации в течение довольно длительного срока (обычно - 6-12 месяцев). При поставке продовольственных товаров приемка по качеству будет заключаться во внешнем осмотре и экспертизе. Проводится она на основании документов, которые подтверждают качество товаров, дату производства, срок и условия хранения и т.д.

«Способы и сроки предъявления претензий к поставщику по качеству поставленной продукции (товара) должны быть обязательно предусмотрены в тексте договора или рассматриваться в приложении к нему. Имеет смысл определить способ удовлетворения претензий. Это может быть, например, устранение выявленного дефекта в согласованные сроки, частичная или полная замена некачественной продукции, уценка и т.д. Если в договоре нет указаний на этот счет, то права покупателя определяются действующим законодательством»[[57]](#footnote-57).

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. В подобных ситуациях покупатель получает право приобрести непоставленные товары у других лиц с последующим отнесением на поставщика всех необходимых и разумных расходов на их приобретение (ст. 520).

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.

Необходимо отметить, что при поставках товаров иностранным поставщиком покупатель товаров выполняет все обязанности по их декларированию и несет в полном объеме ответственность, предусмотренную Таможенным кодексом, кроме случаев, установленных законодательством (ст. 172 Таможенного кодекса)[[58]](#footnote-58).

Условия договора поставки в период его исполнения могут быть изменены по взаимному согласию сторон. Стороны могут достичь соглашения о досрочном расторжении договора. Условия, при которых допускается одностороннее расторжение договора, должны быть предусмотрены договором. Односторонний отказ от исполнения договора поставки (полностью или частично) или одностороннее его изменение допускаются только в случае существенного нарушения договора одной из сторон (ст. 523 ГК). Договор будет считаться измененным или расторгнутым с момента получения одной стороной уведомления о расторжении договора полностью или частично, если иной срок расторжения или изменения данного договора не предусмотрен в уведомлении либо не определен соглашением сторон[[59]](#footnote-59).

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

В договоре сторонам следует установить порядок разрешения споров, возникающих при исполнении договоров.

Действующее законодательство предусматривает право потерпевшей стороны обратиться в арбитражный суд за защитой нарушенных прав непосредственно после их нарушения (без предварительного урегулирования разногласий в претензионном порядке).

Арбитражно-судебная практика свидетельствует о том, что для российских предпринимателей это нововведение оказалось неудобным и преждевременным. Хозяйственники привыкли к претензионному порядку урегулирования разногласий и потому получение ими копий исковых заявлений, направленных в арбитражный суд, служит для них сигналом о необходимости срочного рассмотрения заявленных требований. Правомерные требования удовлетворяются, а заявители обращаются в арбитражный суд с ходатайством о возврате исковых заявлений. Но возврат искового заявления возможен только в том случае, если оно еще не принято арбитражным судом и не назначена дата рассмотрения. Как правило, эти процессуальные действия арбитражным судом уже осуществлены и спор, которого практически не существует, рассматривается по существу с взысканием с виновной стороны арбитражных расходов[[60]](#footnote-60).

Покупатель обязан принять товары, т.е. он должен совершить все необходимые действия, которые обеспечивают приемку товара. Эти действия и их необходимость вытекают из существа обязательства либо из обычаев делового оборота.

Принятые покупателем (получателем) товары должны быть им осмотрены в срок, определенный законом, иными правовыми актами, договором поставки или обычаями делового оборота. В этот же срок покупатель должен подтвердить количество и качество принятых товаров в порядке, установленном законом, иными правовыми актами, договором или обычаями делового оборота, и о выявленных несоответствиях или недостатках товаров незамедлительно письменно уведомить поставщика.

В случае получения поставленных товаров от транспортной организации покупатель (получатель) обязан проверить соответствие товаров сведениям, указанным в транспорты, и сопроводительных документах, а также принять эти товары от транспортной организации с соблюдением правил, предусмотренных законами и иными правовыми актами, регулирующими деятельность транспорта.

Порядок проверки качества товаров может быть предусмотрен обязательными требованиями государственных стандартов. В этих случаях проверка качества товаров, осуществляемая покупателем, должна соответствовать таким требованиям.

Порядок приемки товаров по количеству и качеству, установленный Инструкцией о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству, утвержденной постановлением Госарбитража СССР от 15.06.65 г, № П-6, и Инструкцией порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству утвержденной постановлением Госарбитража СССР от 25.04.66 г. № П-7, может применяться покупателем (получателем) только в случаях, когда это предусмотрено договором поставки. Если законом, иным правовым актом, обязательными правилами, договором, обычаями делового оборота порядок приемки по количеству и качеству не определен, это не является основанием для освобождения поставщика от ответственности за нарушение соответствующих условий договора[[61]](#footnote-61).

Покупатель, если товар получает не он лично, а иной получатель, должен сообщить точный адрес конкретного получателя, его отгрузочные реквизиты и т.д.

Второй основной обязанностью покупателя является оплата товара. Важное значение для договора поставки имеет момент исполнения обязанности оплатить товар. Статья 486 ГК РФ устанавливает, что если договором не предусмотрено, когда покупатель должен оплатить товар, то в этом случае он обязан это сделать непосредственно после передачи товара, а точнее, со второго дня после получения товара покупатель уже находится в просрочке исполнения своего обязательства по оплате товара.

Кроме того, если покупатель не выполнил обязанность оплатить товар в установленный срок, т.е. непосредственно после его передачи продавцом, то он обязан уплатить продавцу проценты, предусмотренные статьей 395 ГК РФ, в связи с просрочкой денежного обязательства.

Если договором предусмотрена отсрочка по оплате товара, то может быть установлено, что в случае нарушения покупателем своей обязанности оплатить поставленный товар проценты исчисляются с того дня, когда товары были фактически переданы покупателю, а не с момента наступления срока оплаты по договору. В этом случае проценты подлежат взысканию как плата за пользование чужими денежными средствами, так как, не заплатив вовремя, покупатель пользуется уже не своими деньгами, а деньгами продавца.

Покупатель должен оплачивать поставляемые товары с соблюдением порядка и формы расчетов, предусмотренных договором поставки. Если соглашением сторон порядок и норма расчетов не определены, то расчеты осуществляются платежными поручениями.

Если договором поставки предусмотрено, что оплата товаров осуществляется не самим покупателем, а получателем (плательщиком) и последний неосновательно отказался от оплаты либо не оплатил товары в установленный договором срок, поставщик вправе потребовать оплаты поставленных товаров от покупателя.

В случае когда в договоре поставки предусмотрена поставка товаров отдельными частями, входящими в комплект, оплата товаров покупателем производится после отгрузки (выборки) последней части, входящей в комплект, если иное не Установлено договором поставки[[62]](#footnote-62).

Наиболее популярным договором поставки в России сейчас является договор с предварительной оплатой товаров, так называемой предоплатой. Коммерческий кредит. Для такого договора в Гражданском кодексе установлено следующее правило: "Любой договор с предварительной оплатой свидетельствует о том, что продавец является субъектом встречного исполнения, т.е. если даже ничего об этом в договоре не сказано, продавец поставляет товары только после получения оплаты за эти товары". Сроки для передачи товара и для его оплаты стороны могут определить в договоре самостоятельно[[63]](#footnote-63).

Что касается ответственности за непредоставление товаров, то, если продавец получил предоплату, но в установленный договором срок не передал товары покупателю, с момента, когда он должен был передать товары покупателю, на него начисляются проценты в порядке и размерах, установленных статьей 395 ГК РФ.

Поставка предварительно оплаченной продукции произведена поставщиком не полностью и с нарушением установленного договором срока, в связи с чем начисление покупателем процентов за просрочку исполнения обязательства правомерно.

Какая мера ответственности подлежит применению в случае недопоставки предварительно оплаченного товара?

Президиум ВАС РФ указал, что поскольку при отсутствии соответствующего правового регулирования при разрешении споров, связанных с договором поставки, необходимо применять нормы гражданского законодательства о договоре купли-продажи, то в этом случае необходимо руководствоваться п. 4 ст. 487 ГК РФ. В соответствии с указанной нормой в случае, когда продавец не исполняет обязанность по передаче предварительно оплаченного товара и иное не предусмотрено договором купли-продажи, на сумму предварительной оплаты подлежат уплате проценты в соответствии со ст. 395 ГК РФ. Вывод суда федерального округа о применении при разрешении этого спора только ст. 511 ГК РФ (восполнение недопоставки товаров) Президиум ВАС РФ признал ошибочным, поскольку из содержания и смысла ст. 487 и 511 ГК РФ не следует, что указанные нормы имеют взаимоисключающий характер.

Кроме того, правомерность начисления процентов на сумму предварительной оплаты в случае неисполнения продавцом обязанности по передаче предварительно оплаченного товара подтверждена и п. 13 постановления Пленума ВС РФ и Пленума ВАС РФ от 8 октября 1998 г. № 13/14[[64]](#footnote-64).

В случае если покупатель заявит в связи с непередачей товара в установленный срок о расторжении договора и потребует вернуть ему сумму, ранее внесенную в качестве предоплаты, проценты взыскиваются по ставке рефинансирования, как при просрочке исполнения денежного обязательства.

Поставка - это всегда передача товара в собственность покупателя, но может быть заключен договор на таких условиях, когда право собственности на товар сохраняется за продавцом. Например, при продаже товара в кредит покупатель становится собственником товара только после уплаты за него всей причитающейся по договору суммы. Использование этого условия в договоре является дополнительным способом обеспечения исполнения обязательства, который не предусмотрен в Гражданском кодексе. Причем в Кодексе прямо установлено, что при поставке товаров в кредит с отсрочкой платежа товар с момента его передачи покупателю и до оплаты считается находящимся в залоге у продавца, а это также является одним из способов обеспечения исполнения обязательств.

# ГЛАВА 3. ИЗМЕНЕНИЕ И РАСТОРЖЕНИЕ ДОГОВОРА. ЗАЩИТА ИНТЕРЕСОВ СТОРОН

# 3.1. Изменение и расторжение договора поставки

Гражданский кодекс предусматривает особые правила для урегулирования разногласий, которые могут возникнуть между сторонами при заключении договора поставки. Эти правила можно найти в статье 507 ГК РФ, которая гласит, что если какое-то лицо направило оферту другому лицу с предложением заключить договор поставки, а другое лицо дает акцепт на иных условиях, например, подписывает договор с протоколом разногласий, то ГК РФ устанавливает обязанность лица, направившего оферту, в 30-дневный срок сообщить о любом своем решении тому, кто дал акцепт на иных условиях. Он должен сообщить, что отказывается от заключения договора на других условиях, либо принимает условия и подписывает договор, либо готов согласовать дополнительные условия. Другими словами, должны быть предприняты какие-то меры к продолжению разговора. Акцепт на иных условиях нельзя оставить без внимания. Требование здесь довольно мягкое - сообщить ответ. Никакой обязанности заключать договор или обсуждать разногласия оно не содержит. Достаточно сообщить ответ, чтобы внести определенность в отношения сторон. Если этого не будет сделано, с лица, направившего оферту, могут быть взысканы убытки, вызванные длительным отсутствием ответа и неопределенностью в позициях сторон. В первую очередь это затраты на подготовку к исполнению договора[[65]](#footnote-65).

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

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

Принцип свободы договора, сформулированный Гражданским кодексом, имеет высокую актуальность не только при возникновении, но и при прекращении договорных обязательств. Современная практика договорной работы показывает, что прекращение договорных обязательств не всегда осуществляется в точном соответствии с законодательством. Происходит это, как представляется, ввиду имеющего давнюю историю употребления в законодательстве различной терминологии для обозначения тождественных понятий, получившего дальнейшее практическое воплощение в договорной документации[[66]](#footnote-66).

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

При таких обстоятельствах взыскание с ответчика задолженности является обоснованным, поскольку обязательства по оплате должны быть исполнены надлежащим образом и односторонний отказ от исполнения недопустим в силу ст. ст. 309, 310 Гражданского кодекса Российской Федерации[[67]](#footnote-67).

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

# 3.2. Особенности защиты прав и интересов сторон в договоре поставки

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

Из смысла данной нормы вытекает, что основное отличие договора поставки от купли-продажи заключается в направленности обязательства по поставке товара для осуществления субъектами договора предпринимательской деятельности Ю.В. Романец в этой связи доказал, что признак направленности является основным системным фактором[[68]](#footnote-68).

Соответственно данной направленности сконструированы нормы параграфа 3 главы 30 ГК РФ, в которых нашло отражение, прежде всего, то, что предпринимательская деятельность является профессиональной, следовательно, подпадающей под специфическое правовое регулирование в отличие от общей купли-продажи. К профессионалу можно предъявить более высокие требования как при заключении договора, так и при его осуществлении, а также в случае привлечения его к ответственности

Фигура предпринимателя воспринимается отдельными правоведами весьма противоречиво. Так, А.Л. Маковский в одной из своих работ пишет, что "в условиях рыночной экономики не может быть принципиальных различий между регулированием предпринимательских отношений и отношений между другими участниками различного рода имущественных сделок"[[69]](#footnote-69). (Кстати, в этом плане он поддержал Ю.В. Романец, поскольку, по его мнению, данный концептуальный принцип закреплен в п. 1 ст. 2 ГК РФ последовательно реализован в других нормах Кодекса[[70]](#footnote-70)) Однако в той же работе А.Л. Маковский утверждает, что фигура предпринимателя сама по себе специфична[[71]](#footnote-71). Это - профессионал, который, действуя в обороте знает и может больше и с которого, соответственно, должен быть и больший, чем обычного гражданина или с некоммерческой организации, спрос. Анализ норм параграфа 3 главы 30 ГК РФ показывает, что законодатель достаточно жестко регламентирует отношения по поставке товара безвиновная ответственность по общему правилу особый порядок взыскания убытков в случае одностороннего расторжения договора продавцом или покупателем (ст. 524 ГК РФ), возможность в одностороннем порядке расторгнуть договор, особый порядок заключения и исполнения договора и т.д.

Участие в договоре предпринимателей (профессионалов) обусловило ряд особенностей при защите сторонами своих прав и интересов, которые специфичны именно для договора поставки, а не купли-продажи. Согласно ст. 507 ГК РФ в случае, когда при заключении договора поставки между сторонами возникли разногласия по отдельным условиям договорa, сторона, предложившая заключить договор и получившая от другой стороны предложение о согласовании этих условии, должна в течение 30 дней со дня получения этого предложения, если иной срок не установлен законом или не согласован сторонами, принять меры по согласованию соответствующих условий договора либо письменно уведомить другую сторону об отказе от его заключения.

Как видно из содержания ст. 507 ГК РФ, договор поставки еще не заключен. Поставщик и покупатель находятся на стадии преддоговорных отношений. Однако в силу закона одна из сторон по договору обязывается принять меры по согласованию спорных условий договора либо письменно уведомить другую сторону об отказе от заключения договора.

Поскольку договора еще нет, нельзя вести речь о нарушении одной из сторон прав другой стороны. Кстати, заинтересованная сторона, согласно ст. 507 ГК РФ, не вправе требовать от контрагента совершения указанных выше действий. Есть только обязанность стороны, получившей предложение контрагента, принять меры, предусмотренные законом. Данная обязанность основывается на законе.

Подобная конструкция нормы права свидетельствует, что законодатель принял меры к защите не права, поскольку его еще нет, а интереса иной из сторон. Сторона, получившая предложение по условиям договора, но не принявшая мер по согласованию условий договора поставки не уведомившая другую сторону об отказе от заключения договора, обязана возместить этой стороне убытки, вызванные уклонением от согласования условии договора.

Подобная ситуация, по мнению И.В. Елисеева, является примером внедоговорного обязательства по возмещению вреда[[72]](#footnote-72). В соответствии с п. 6 постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 22 10 97 № 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки» такими убытками могут быть признаны, в частности, расходы стороны, направившей извещение о согласии заключить договор с предложением о согласовании его условий (акцепт на иных условиях), если они понесены в связи с подготовкой и организацией исполнения данного договора, предпринятыми по истечении 30-дневного срока со дня получения лицом, направившим оферту, акцепта на иных условиях[[73]](#footnote-73). Тем самым защищаются интересы лица, несущего затраты по подготовке и организации исполнения еще не существующего договора.

Одним из классифицирующих признаков для отношений по поставке кроме предпринимательской деятельности является наличие довольно значительных периодов времени (сроков) между заключением договора и его исполнением. Строго говоря, определенный разрыв во времени возможен и в договоре купли-продажи. Но здесь он неприсущ самим отношениям: товар, как правило, имеется в наличии, он продан и стороны заняты поиском транспорта, грузчиков или денег для осуществления расчетов. В договоре же поставки длительные сроки имманентны самому содержанию отношений. Они необходимы для данного договора, поскольку договор поставки заключается на товар, который еще только будет произведен или закуплен (ст. 506 ГК РФ). Не случайно в параграфе 3 главы 30 ГК РФ ряд норм так или иначе учитывают такие сроки, специфическим образом регулирующие складывающиеся отношения. Данный вывод вытекает из смысла ст. 508-512, 515, 520-522 ГК РФ.

На основании вышеизложенного можно заключить, что договор поставки представляет собой самостоятельную форму купли-продажи. Общие положения о купле-продаже применяются к отношениям по поставке товаров, если нет специальных правил в параграфе 3 главы 30 ГК РФ. В то же время к отношениям по купле-продаже товаров не могут быть применены нормы, регулирующие поставку. Против подобного толкования ГК РФ выступает Ю.В. Романец, по мнению которого предпринимательский договор купли-продажи, моменты заключения и исполнения которого совпадают, также является поставкой и к нему в такой же степени применимы нормы параграфа 3 главы 30 ГК РФ[[74]](#footnote-74). В связи с этим он, например, считает возможным применять к такой купле-продаже правило ст. 518 ГК РФ и, в частности, критикует правовую позицию суда по одному из споров, суть которого заключалась в следующем.

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 РФ 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 РФ 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[[75]](#footnote-75). 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 РФ, 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 РФ, в которой право выбора способа защиты предоставлено только покупателю[[76]](#footnote-76).

Комментируя данное решение, Ю.В. Романец отметил: "В результате того, что суд принял за основу квалификации договора такой признак, как несовпадение момента заключения договора и срока поставки, статья 518 ГК, отражающая специфику предпринимательской купли-продажи, не была применена к правоотношениям, для регулирования которых она предназначена. Ведь право поставщика на незамедлительную замену некачественного товара обусловлено не несовпадением моментов заключения и исполнения договора, а предпринимательским характером обязательства"[[77]](#footnote-77).

На наш взгляд, именно суд, разрешая спор, правильно истолковал действующее законодательство. Между сторонами был заключен договор купли-продажи, а не поставки. То обстоятельство, что субъектный состав договора (продавец и покупатель являются предпринимателями) в данном случае не меняет самой правовой природы договора купли-продажи (п. 1 ст. 454 ГК РФ). Поэтому необходимо было руководствоваться ст. 475, а не ст. 518 ГК РФ.

Такой позиции придерживается и Президиум Высшего Арбитражного Суда РФ.

Так, ОАО "Оренбургмолоко" обратилось в арбитражный суд г Москвы с иском к ТОО "Конструкторсервис" о взыскании 158 840 руб. долга, состоящего из уменьшения покупной цены товара и работ в связи с обнаружением и устранением скрытых недостатков. Решением суда от 07.05.98 в удовлетворении иска отказано по мотиву отсутствия причинной связи между допущенными ответчиком нарушениями обязательства и возникшими у истца убытками Постановлением апелляционной инстанции от 13.07.98 решение в части отказа в иске ОАО "Оренбургмолоко" отменено Федеральный арбитражный суд Московского округа постановление апелляционной инстанции отменил и решение суда первой инстанции оставил без изменения.

В протесте предлагается решение арбитражного суда г Москвы и постановление Федерального арбитражного суда Московского округа отменить, постановление апелляционной инстанции арбитражного суда г. Москвы оставить без изменения.

Президиум посчитал, что протест подлежит удовлетворению по следующим основаниям. Как видно из материалов дела, согласно заключенному между сторонами договору от 28 04.97, истец поручил ответчику выполнить работы по поставке и монтажу торгового павильона. Оплата произведена путем 100%-й предварительной оплаты. Актом сдачи-приемки работ было удостоверено, что работы по поставке и монтажу павильона выполнены в полном объеме и полностью удовлетворяют условиям договора Однако при эксплуатации павильона были выявлены скрытые недостатки- в зимний период при температуре -30 С температура внутри павильона не поднималась выше +6 С, в то время как согласно п. 3 8 технического паспорта на 5 павильон при -3 С температура внутри помещения не должна опускаться ниже +16 С.

Истец письменно поставил ответчика в известность о выявленных недостатках и предложил их устранить. Ответчик на письмо не ответил, своих представителей не направил, в связи, с чем истец вынужден был обратиться в ТПП Оренбургской области для проведения экспертизы. Согласно экспертному заключению причиной отклонения от указанных в паспорте данных стали панели павильона, которые содержали недостаточное для образования теплоизоляционного слоя количество материала. В целях устранения недостатков павильона истец заключил договор с 000 "Гранд-10" на проведение работ по утеплению павильона, стоимость которых составила сумму иска. Отказывая в удовлетворении исковых требований, суд кассационной инстанции указал, что договором подряда, из которого возник спор, не предусмотрено право истца устранять недостатки, в связи с чем у истца нет оснований требовать возмещения затрат согласно п. 1 ст. 723 ГК РФ

Однако к спорным правоотношениям, возникшим из договора от 28.04.98, содержащего элементы поставки и подряда (смешанный договор), следует применять ст. 475 ГК РФ, поскольку к отношениям сторон по смешанному договору, в силу п. 3 ст. 421 ГК РФ, применяются в соответствующих частях правила о договорах, элементы которых содержатся в смешанном договоре. Если недостатки товара не были оговорены продавцом, то согласно ст. 475 ГК РФ покупатель вправе по своему выбору потребовать от продавца соразмерного уменьшения покупной цены, безвозмездного устранения недостатков товара в разумный срок или возмещения своих расходов на устранение недостатков товара[[78]](#footnote-78).

Поставщик обязан поставить товар в срок (сроки), согласованные сторонами. С учетом того, что договор поставки опосредует предпринимательскую деятельность, не допускается не только просрочка, но и досрочная поставка товара Согласно п. 3 ст. 511 ГК РФ покупатель вправе, уведомив поставщика, отказаться от принятия товаров, поставка которых просрочена. Однако товары, поставленные до получения поставщиком уведомления, покупатель обязан принять и оплатить. Отказ покупателя it принятия просроченных товаров не означает отказа от договора. Поэтому сам договор остается в силе и должен исполняться сторонами[[79]](#footnote-79).

Еще одним способом защиты интересов покупателя на случай просрочки поставки товаров является неустойка, которую стороны определяют, как правило, в виде пени за каждый день просрочки. Данная неустойка, согласно ст. 521 ГК РФ, взыскивается с поставщика до фактического исполнения обязательства в пределах его обязанности восполнить недопоставленное количество товаров в последующих периодах поставки. Иной порядок определения размера неустойки может быть установлен законом или договором. Таким образом, по мере перехода объемов недопоставленных товаров в следующие поставочные периоды неустойка начинает определяться с нарастающей суммы, поскольку к объему поставки в соответствующем поставочном периоде добавляется недопоставка за прошлые периоды поставки. Такое обязательство иногда называют суммированным. При данных обстоятельствах неустойка может неоднократно начисляться за товары, которые не были поставлены ранее Иначе говоря, размер неустойки за просрочку поставки и недопоставку должен определяться нарастающим итогом[[80]](#footnote-80).

В связи с изложенным можно утверждать, что в ст. 521 ГК РФ фактически воспроизведен тот же порядок, который в прошлом предусматривали положения о поставках продукции и товаров. Однако для того периода времени имущественная ответственность в хозяйственных отношениях представляла собой перемещение денежных сумм от одного государственного предприятия к другому[[81]](#footnote-81), которые к тому же не являлись собственниками закрепленного за ними имущества. В таких условиях подобное решение вопроса, возможно, было единственно правильным, поскольку ставилась задача любым способом простимулировать надлежащее исполнение обязательств

В настоящее время воспроизводство в ст. 521 ГК РФ прошлого порядка определения размера неустойки представляется ошибочным. Неустойка - это не только способ обеспечения исполнения обязательства, это еще и санкция на правонарушение. Неоднократное начисление неустойки за одни и те же товары (нарастающим итогом) есть не что иное, как неоднократное привлечение к ответственности за одно правонарушение. В условиях рыночной экономики, очевидно, следует задуматься о том, что такое исчисление неустойки может быть использовано нечистоплотными предпринимателями и способствовать их неэкономическому обогащению[[82]](#footnote-82), что вряд ли следует приветствовать.

Другие исследователи также возражают против превращения неустойки в инструмент внеэкономического обогащения[[83]](#footnote-83). Предпринимателю должны быть возмещены все убытки. Это его безусловное право. Но как профессионал предприниматель должен их обосновать и доказать. Существующие же решения в законе о неустойке основываются именно на том, что "размер причиненных нарушением договора убытков далеко не всегда может быть доказан"[[84]](#footnote-84). Данный подход представляется неприемлемым. Неустойка в предпринимательских отношениях должна восприниматься как способ обеспечения обязательства и санкция за его нарушение, но не как завуалированный способ возмещения убытков. Поэтому ст. 521 ГК РФ необходимо изложить в следующей редакции: "Установленная законом или договором поставки неустойка за недопоставку или просрочку поставки товара взыскивается с поставщика в пределах соответствующего периода поставки, если иной порядок определения размера неустойки не установлен договором".

Поставка товаров осуществляется поставщиком путем отгрузки (передачи) товаров покупателю, являющемуся стороной договора поставки, или лицу, указанному в договоре в качестве получателя. Довольно часто отгрузка товаров получателю осуществляется по отгрузочной разнарядке, которую покупатель направляет поставщику. Непредоставление покупателем отгрузочной разнарядки в установленный срок дает поставщику возможность применить следующие способы защиты своих прав:

- отказаться от исполнения договора поставки;

- потребовать от покупателя оплаты товара;

- потребовать возмещения убытков, причиненных в связи с непредставлением отгрузочной разнарядки.

В этой связи представляется обоснованной позиция В.Х. Либермана, согласно которой уведомление об отказе от принятия товаров, просроченных поставкой, должно направляться покупателем, а не получателем[[85]](#footnote-85). Отказ получателя еще не означает, что данные товары утратили значение для других контрагентов покупателя (других получателей). Ф.Х. Либерман далее продолжает: "При отказе какого-либо получателя от принятия продукции, не поставленной в срок, покупатель при необходимости может занарядить ее другому получателю и лишь при отсутствии такой необходимости уведомить поставщика об отказе от продукции"[[86]](#footnote-86).

В случае досрочной поставки покупатель вправе отказаться от приемки товара и принять его на ответственное хранение. Он обязан также незамедлительно уведомить поставщика, который должен вывезти товар или им распорядиться. Если в разумный срок поставщик не распорядится товаром, покупатель вправе реализовать товар или возвратить его поставщику. Покупатель вправе потребовать от поставщика возмещения необходимых расходов в связи с принятием товара на ответственное хранение, реализацию товара или его возврат.

Профессиональный характер деятельности поставщика и покупателя, а также значительные объемы поставок, важность их для функционирования экономики страны обусловили отличные от купли-продажи условия применения способов защиты на случай поставки товаров ненадлежащего качества и некомплектных. Согласно ст. 518, 519 ГК РФ применение к поставщику каких-либо неблагоприятных мер, предусмотренных ст. 475 и 480 ГК РФ, может быть исключено, если поставщик без промедления заменит поставленные товары товаром надлежащего качества либо доукомплектует некомплектные товары или заменит комплектными.

В ст. 518, 519 ГК РФ говорится о праве покупателя предъявить к поставщику требования, определенные ст. 475 и 480 ГК РФ. Однако из данных норм не вытекает, что эти требования должны предъявляться на условиях, указанных в ст. 475 и 480 ГК РФ. Учитывая профессиональный характер деятельности покупателя, закон возлагает на него обязанность по приемке товара. Согласно п. 2 ст. 513 ГК РФ покупатель обязан проверить количество и качество принятых товаров и незамедлительно письменно уведомить поставщика о выявленных недостатках или несоответствиях договору. Как видно, неблагоприятные последствия для поставщика возможны при ненадлежащем поведении покупателя. В договоре купли-продажи имеет место другая ситуация, когда все неблагоприятные последствия возлагаются на продавца, независимо от поведения покупателя. Единственной возможностью избежать этих неблагоприятных последствий является уведомление продавцом покупателя о недостатках товара.

Таким образом, надлежащей приемке покупателем товара по количеству и качеству придается важное значение. Порядок и процедура приемки могут оказаться решающими при решении вопроса о применении покупателем соответствующих способов защиты своих прав и интересов. Однако в законодательстве вопрос о порядке (процедуре) такой приемки не нашел должного разрешения. Согласно п. 2 ст. 513 ГК РФ приемка товара должна быть осуществлена в порядке, установленном законом, иными правовыми актами, договором или обычаем делового оборота. Нечеткое решение данной проблемы приводит к тому, что стороны по поставке нередко вообще не согласовывают данный вопрос. Тем более что согласование всех деталей в договоре значительно увеличит объем самого документа. Иногда порядок приемки товаров по качеству предусматривается требованиями ГОСТов.

Высший Арбитражный Суд РФ разъяснил, что порядок приемки товаров по количеству и качеству, установленный Инструкцией о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству, утв. постановлением Госарбитража СССР от 15.06.65 № П-6 (с изм. от 14.11.74), и Инструкцией о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству, утв. постановлением Госарбитража СССР от 25.04.66 № П-7 (с изм. от 14.11.74), может применяться покупателем только в случаях, когда это предусмотрено договором поставки[[87]](#footnote-87).

Однако указанные инструкции уже безнадежно устарели. Они не ориентированы на регулирование отношений между предпринимателями в условиях рынка. Несмотря на то что Высший Арбитражный Суд РФ как бы предоставил возможность поставщику и покупателю решать вопрос об их применении, на практике это редко используется. Необходимы новые инструкции. В этой связи следует согласиться с предложением А.И. Фриева о необходимости разработки и принятия Правительством РФ на основе нового гражданского законодательства новых инструкций о порядке приемки товаров по количеству и качеству[[88]](#footnote-88).

В случаях получения поставленных товаров от транспортной организации покупатель проверяет соответствие товаров сведениям, указанным в транспортных и сопроводительных документах, а также принимает эти товары, руководствуясь правилами, предусмотренными законами и иными правовыми актами, регулирующими деятельность транспорта.

В ГК РФ предусмотрены меры зашиты прав и интересов поставщики на случай нарушения своих обязанностей покупателем. Это касается прежде всего невыборки покупателем товаров и неисполнения им своих обязанностей по оплате поставленных товаров.

Согласно п. 2 ст. 515 ГК РФ невыборка покупателем (получателем) товаров в установленный договором поставки срок, а при его отсутствии - в разумный срок, после получения уведомления поставщика о готовности товара дает поставщику право: 1) отказаться от исполнения договора; 2) потребовать от покупателя оплаты товара. Однако есть противоречия между правилами п. 2 ст. 515 и п. 3 ст. 523 ГК РФ. В соответствии с п. 3 ст. 523 ГК РФ односторонний отказ от договора поставки допускается лишь в случае неоднократной невыборки товаров. В то время как согласно п. 2 ст. 515 ГК РФ односторонний отказ от договора возможен и при однократной невыборке товаров. Кроме того, согласно п. 4 ст. 523 ГК РФ односторонний отказ от договора поставки обусловлен необходимостью предварительного уведомления одной стороной другой стороны. В п. 2 ст. 515 ГК РФ такое правило отсутствует.

В связи с изложенным представляется необходимым в целях устранения противоречий из п. 2 ст. 515 ГК РФ исключить слова: "Отказаться от исполнения договора либо". Таким образом, у поставщика останется лишь один способ защиты своих интересов - его право потребовать от покупателя оплаты товара.

В случае нарушения покупателем своей обязанности по оплате товаров поставщик, согласно п. 2 ст. 516 ГК РФ, вправе потребовать от покупателя оплаты поставленных товаров. Кроме этого, поставщик вправе также взыскать с покупателя проценты за пользование чужими денежными средствами и в соответствующей части причиненные убытки.

Согласно ст. 523 ГК РФ покупателю и поставщику предоставлена возможность симметричной защиты нарушенных прав путем одностороннего отказа от исполнения договора или его одностороннего изменения в случае существенного нарушения договора одной из сторон:

- покупатель вправе в одностороннем порядке расторгнуть договор или его изменить в случае следующих нарушений со стороны поставщика: 1) поставки товаров ненадлежащего качества с недостатками, которые не могут быть устранены в приемлемый для покупателя срок; 2) неоднократного нарушения сроков поставки товаров;

- поставщик также вправе в одностороннем порядке расторгнуть договор или его изменить в случае следующих нарушений со стороны покупателя: 1) неоднократного нарушения сроков оплаты товара; 2) неоднократной невыборки товаров.

В п. 4 ст. 523 ГК РФ определен порядок одностороннего расторжения или изменения договора. Заинтересованная сторона должна уведомить другую сторону о расторжении или изменении договора полностью или частично. И с момента получения такого уведомления договор будет считаться расторгнутым или измененным. Иной срок расторжения или изменения договора может быть определен соглашением сторон или указан в уведомлении. Поскольку договор считается в данном случае расторгнутым или измененным на будущее время, до этого момента стороны должны исполнять обязанности, вытекающие из договора, в неизмененном виде.

Представляется довольно проблематичным вопрос об изменении договора в одностороннем порядке. По нашему мнению, в одностороннем порядке не должна изменяться модель самого договора[[89]](#footnote-89), следовательно, задолженность по договору купли-продажи нельзя в одностороннем порядке преобразовать в заемное обязательство. Это будет уже новация (ст. 414, 818 ГК РФ), что допускается только по соглашению сторон.

Однако под новацией следует понимать не только изменение модели договора. Д.В. Мурзин и Н.Ю. Мурзина обоснованно утверждают, что положения ст. 414 ГК РФ позволяют выявить только один бесспорный признак новации: изменение предмета или способа исполнения обязательства[[90]](#footnote-90). В таком случае нельзя допускать, чтобы, например, поставщик в одностороннем порядке заменил:

- один предмет поставки на другой (уголь на сланец);

- способ исполнения (вместо отгрузки железнодорожным транспортом поставщик переводит покупателя на самовывоз);

- способ оплаты (вместо платежного поручения - на аккредитивную форму расчетов или вместо оплаты по факту поставки - на предварительную оплату) и т.д.

Проблема обостряется еще и тем, что все условия, включенные в договор, необходимо относить к существенным условиям договора, поскольку все они были предметом переговоров и соглашения сторон.

Даже существенное нарушение договора одной из сторон не должно служить основанием к одностороннему изменению существенных условий договора. Весьма интересно отметить, что в обзоре практики разрешения споров, связанных с заключением, изменением и расторжением договоров, изложенного в Информационном письме Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 05.05.97 № 14[[91]](#footnote-91) не проанализировано ни одного дела по практике изменения договора в одностороннем порядке. Поэтому вполне закономерно возникает сомнение в обоснованности такого способа защиты, как одностороннее изменение договора. Следует также принять во внимание и отношение законодателя к изменению договора. Так, согласно ст. 451 ГК РФ расторжение договора в связи с существенным изменением обстоятельств более реально, чем изменение договора при тех же обстоятельствах. Согласно п. 4 ст. 451 ГК РФ изменение договора в связи с существенным изменением обстоятельств допускается по решению суда в исключительных случаях, когда расторжение договора противоречит общественным интересам либо повлечет за собой для сторон ущерб, значительно превышающий затраты, необходимые для исполнения договора на измененных судом условиях[[92]](#footnote-92).

Одностороннее изменение договора означает, по сути, отход от самой конструкции договора как соглашения сторон, как акта, в котором фиксируется согласованная, единая воля участников договора. В странах Запада широко распространена такая юридическая теория договора, как теория воли, согласно которой считают, что при договоре часть свободы воли одного контрагента сознательно переходит в сферу свободы воли другого контрагента[[93]](#footnote-93).

С позиции совместной воли (взаимной воли) объясняется феномен договора и в российской науке гражданского права. "Договор по своей социальной и психологической природе представляет собой элементарную или сложную систему волеизъявлений, органически воплощаемую во взаимном соглашении его сторон"[[94]](#footnote-94). Далее О.А. Красавчиков утверждал, что договор нельзя понимать как юридическую сумму односторонних волеизъявлений, односторонних актов, односторонних сделок и односторонних согласий[[95]](#footnote-95). По его мнению, "условия договора - это волевая модель (фрагмент общей договорной программы) поведения сторон после того, как данный договор вступит в силу"[[96]](#footnote-96).

При одностороннем изменении договора имеет место диктат одной стороны, юридическое значение придается воле одного субъекта при полном игнорировании воли другого лица. При таких условиях данную конструкцию уже нельзя именовать договором. С момента одностороннего изменения условий договор трансформируется в акт диктата одной стороны. Как ни странно, но более приемлемым и логичным представляется отказ от договора одной из сторон. Это вполне объяснимо с позиции необходимости защиты интересов сторон в случае их грубого нарушения, поскольку при этом, по сути, уже нет того соглашения, которое прежде было достигнуто. Однако неприемлемой представляется возможность одностороннего изменения договора, которая превращается в форму юридического насилия одной стороны в отношении другой.

В связи с изложенным представляется необходимым исключить из ст. 523 ГК РФ указание на возможность одностороннего изменения условий договора поставщиком или покупателем.

При расторжении договора, как поставщик, так и покупатель вправе в особом порядке взыскать с ответственной стороны причиненные расторжением договора убытки. Согласно ст. 524 ГК РФ, если в разумный срок после расторжения договора вследствие нарушения обязательства продавцом покупатель купил у другого лица по более высокой, но разумной цене товар взамен предусмотренного договором, покупатель может предъявить требование о возмещении убытков в виде разницы между установленной в договоре ценой и ценой по совершенной взамен сделке. В литературе такие убытки называют конкретными.

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

Помимо конкретных закон допускает возможность взыскания и так называемых абстрактных убытков. Их суть заключается в том, что, если после расторжения договора поставки в связи с нарушением обязательства поставщиком или покупателем заменяющая сделка не совершена взамен расторгнутого договора и на данный товар имеется текущая цена, сторона может предъявить требование к контрагенту о возмещении убытков в виде разницы между ценой, установленной в договоре, и текущей ценой на момент расторжения договора.

Чтобы избежать трудностей в применении указанных правил, законодатель в п. 3 ст. 524 ГК РФ сформулировал понятие текущей цены, под которой признается цена, обычно взимавшаяся при сравнимых обстоятельствах за аналогичный товар в месте, где должна была быть осуществлена передача товара. Если в этом месте не существует текущей цены, может быть использована текущая цена, применявшаяся в другом месте, которое может служить разумной заменой с учетом разницы расходов по транспортировке товара.

Взыскание конкретных или абстрактных убытков упрощает положение кредитора при доказывании размера таких убытков[[97]](#footnote-97). В этом проявился, в частности, новый концептуальный подход при конструировании гражданского законодательства, поскольку по действующему ГК РФ "слабой стороной в обязательстве по его сути реально является кредитор, не поучивший причитающегося ему по договору"[[98]](#footnote-98). Тем более что подобное решение вопроса уже широко применяется в практике стран как англо-американского права[[99]](#footnote-99), так и права континентального[[100]](#footnote-100). Статья 75 Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров также допускает возможность взыскания конкретных и абстрактных убытков[[101]](#footnote-101).

Вместе с тем возникает вопрос о трактовке правила, сформулированного в п. 4 ст. 524 ГК РФ. Согласно указанной норме взыскание конкретных или абстрактных убытков не освобождает сторону, не исполнившую или ненадлежаще исполнившую обязательство, от возмещения иных убытков, причиненных другой стороне, на основании ст. 15 ГК РФ.

По смыслу указанной нормы убытки, предусмотренные ст. 15 ГК РФ, должны взыскиваться сверх конкретных или абстрактных убытков. Подобный вывод находит поддержку и у правоведов. Так, В.В. Витрянский утверждает, что "речь идет о минимальном размере убытков, вызванных расторжением договора поставки в связи с неисполнением обязательств одной из сторон, что, впрочем, не исключает возмещения и иных убытков, причиненных неисполнением либо ненадлежащим исполнением условий договора"[[102]](#footnote-102). Еще более определенно по данной проблеме высказалась Е.А. Зверева, которая считает, что требования о взыскании конкретных и абстрактных убытков потерпевшая сторона может предъявить наряду с требованием о возмещении убытков на основании ст. 15 ГК РФ[[103]](#footnote-103).

Однако в ст. 15 ГК РФ говорится о взыскании реального ущерба и упущенной выгоды, в то время как п. 4 ст. 524 ГК РФ каких-либо уточнений или изъятий не содержит. В результате получается, что кроме конкретных и абстрактных убытков можно взыскать еще убытки в полном объеме на основании ст. 15 ГК РФ. Но тогда приходится констатировать, что в этой части при разработке Кодекса были допущены отступления от концептуальных основ ГК РФ. С.А. Хохлов в этой связи утверждал, что у кредитора есть право "на безусловную и по общему правилу полную денежную компенсацию потерь, понесенных им в результате недолжного поведения"[[104]](#footnote-104).

Взыскание единых (но не двойных) убытков предусмотрено и в зарубежном законодательстве: - во французском гражданском праве убыток - это компенсация всех потерь вследствие неисполнения договора должником[[105]](#footnote-105);

- в немецком гражданском праве под убытками понимается компенсация потерпевшей стороне, при получении которой она оказалась бы в положении, в котором она была бы при надлежащем исполнении договора. Немецкие цивилисты такую ответственность называют "тотальной";

- в англо-американском праве "цель судебного решения об убытках от нарушения договора - поставить истца, насколько это возможно, с помощью денег в то же положение, с учетом возмещения убытков, в каком бы он находился, если бы договор был исполнен"[[106]](#footnote-106).

Видимо, при разработке ГК РФ была допущена неточность. В ст. 75 Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров говорится о взыскании помимо конкретных убытков еще дополнительных убытков, но не иных, как в п. 4 ст. 524 ГК РФ. Указание на то, что взыскиваются убытки дополнительно, поясняет, что это сверх конкретных убытков, но для полного возмещения убытков потерпевшей стороне. В частности, к дополнительным убыткам относят расходы, возникающие у покупателя в связи с приемкой товаров, от которых он впоследствии правомерно отказался[[107]](#footnote-107). Следует согласиться с А.В. Латынцевым, что, "стремясь сделать правовую базу России схожей с ее западными аналогами, законодатель в данном случае фактически ввел двойную ответственность"[[108]](#footnote-108).

По нашему мнению, для решения проблемы корректного понимания возмещения убытков необходимо внести изменения в п. 4 ст. 524 ГК РФ, изложив его в следующей редакции: "Удовлетворение требований, предусмотренных пп. 1, 2 и 3 настоящей статьи, не освобождает сторону, не исполнившую или ненадлежаще исполнившую обязательство, от возмещения дополнительных убытков, причиненных другой стороне, до полного их возмещения (ст. 15 ГК РФ)".

Рядом специфических особенностей отличается защита прав и интересов сторон по договору поставки товаров для государственных нужд. Данные особенности обусловлены не столько тем, что в указанных отношениях участником является государство[[109]](#footnote-109), сколько необходимостью обеспечения государственного влияния на исполнение договоров, заключаемых для обеспечения государственных нужд[[110]](#footnote-110). Данным договором опосредуются отношения, имеющие особое общественное (публичное) значение:

- формирование государственных материальных резервов;

- обеспечение обороноспособности;

- выполнение экологических программ;

- снабжение населения некоторыми товарами, а соответствующих производителей - сырьем, комплектующими, оборудованием и т. д.

Подобные типы договоров известны странам как континентального, так и англо-американского права.

В Англии и США их называют "правительственными контрактами", на финансирование которых, например, в США расходуется примерно 20% валового национального продукта страны[[111]](#footnote-111). Государственные органы, участвующие в таких контрактах, вправе в одностороннем порядке изменять несущественные условия договоров, а также расторгать их в одностороннем порядке, если только это соответствует общим интересам[[112]](#footnote-112).

Во Франции подобные договоры именуются "административными". В литературе отмечается, что стороны в административном договоре не равны не только фактически, но и юридически. Государственный орган - сторона такого договора - вправе в одностороннем порядке изменять его несущественные условия или даже в одностороннем порядке расторгать этот договор, а также контролировать его исполнение, давать инструкции другой стороне и пр.[[113]](#footnote-113) В случае одностороннего расторжения договора государственный орган обязан возместить лишь положительный ущерб, но не упущенную выгод[[114]](#footnote-114).

В нормах ГК РФ подобных правил нет. Однако согласно п. 4 ст. 161 Бюджетного кодекса РФ при уменьшении уполномоченными органами государственной власти в установленном порядке средств соответствующего бюджета, выделенных целевым назначением для финансирования договоров, заключаемых бюджетным учреждением, бюджетное учреждение и другая сторона подобного договора должны согласовать новые сроки, а если необходимо, и другие условия договора. Сторона договора вправе потребовать от бюджетного учреждения возмещения только реального ущерба, причиненного изменением условий договора.

Данное положение было подвергнуто критике со стороны Е.А. Суханова, который, в частности, пишет. "Нет нужды подробно говорить о противоречии этих правил принципу свободы договора и другим основополагающим началам гражданско-правового регулирования. Ясно, что такая ситуация устанавливается государством в целях ограничения или исключения собственной имущественной ответственности, что нарушает основополагающий принцип равенства его с другими участниками гражданских правоотношений"[[115]](#footnote-115).

Такое высказывание было бы справедливым, если бы гражданское законодательство основывалось только на идеологии частного права. Однако в гражданском законодательстве имеются как частные, так и публичные начала[[116]](#footnote-116). И тогда, когда речь идет о публичных интересах, приоритет отдается обеспечению и защите публичного интереса.

В настоящее время о необходимости участия государства в регулировании экономических процессов высказываются ученые ряда стран СНГ. B.C. Якушев в этой связи пишет: "Экономическая жизнь очень динамична, она постоянно порождает новые виды отношений, которые далеко не всегда предусмотрены действующим гражданским законодательством. Но есть еще одна сторона экономики, которую нельзя сбрасывать со счетов: управление экономическими процессами со стороны государства. Наша страна начинает отказываться от идеи, что рыночная экономика - это якобы саморазвивающееся явление, не допускающее государственного регулирования. Сейчас необходимость участия государства в управлении экономикой становится общепризнанной. Более того, получает признание мысль об усилении влияния государства на все социальные процессы: государство призвано принять на себя ответственность за состояние не только экономики, но и всех сторон жизни общества. К этому его обязывает действующая Конституция. Повышение роли государства означает, что публично-правовые начала должны оказывать большее влияние и на частно-правовую сферу"[[117]](#footnote-117).

Об актуальности более широкого участия государства в регулировании экономических процессов и соответствующего использования публично-правовых средств утверждают также В. К. Мамутов[[118]](#footnote-118) и Ю.Г. Басин[[119]](#footnote-119).

Необходимость обеспечения защиты публичных интересов обусловила установление жестких неустоек по договорам поставки для государственных нужд. Так, согласно ст. 5 Закона РФ от 13.12.94 № 60-ФЗ "О поставках продукции для федеральных государственных нужд"[[120]](#footnote-120) в случае невыполнения в установленный срок государственного контракта по объему продукции поставщик уплачивает покупателю неустойку в размере 50% от стоимости недопоставленной продукции. При необоснованном уклонении поставщика от заключения государственного контракта на поставку продукции для федеральных государственных нужд в случаях, когда обязательность заключения контракта установлена законом, поставщик уплачивает покупателю штраф в размере стоимости продукции, определенной в проекте контракта.

Не менее жесткие размеры неустойки и условия их взыскания установлены в ст. 16 Закона РФ oт 29.12.94 № 79-ФЗ "О государственном материальном резерве"[[121]](#footnote-121) и в ст. 8 Закона РФ от 02.12.94 № 53-ФЗ "О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд"[[122]](#footnote-122).

Законом предусмотрен ряд иных способов защиты прав и интересов сторон по договору поставки товаров для государственных нужд. Так, согласно п. 3 ст. 530 ГК РФ при невыполнении государственным заказчиком обязанности по прикреплению к поставщику другого покупателя либо невыполнению им обязанности по направлению поставщику отгрузочной разнарядки с указанием получеггеля товаров или сообщения о своем согласии принять и оплатить товары - поставщик вправе либо потребовать от государственного заказчика принять и оплатить товары, либо реализовать товары по своему усмотрению с отнесением разумных расходов, связанных с их реализацией, на государственного заказчика.

В ст. 533 и 534 ГК РФ предусмотрено возмещение убытков, причиненных в связи с выполнением или расторжением государственного контракта или отказом государственного заказчика от товаров, поставленных по государственному контракту. В соответствии с указанными нормами права убытки должны возмещаться в полном объеме, включая упущенную выгоду. С учетом вышеизложенного, а также ст. 161 Бюджетного кодекса РФ представляется необходимым изменить существующий размер взыскиваемых убытков. С целью обеспечения приоритетной защиты публичных интересов следует, как в США, Англии, Франции, установить возможность взыскания с государственного заказчика убытков лишь в виде реального ущерба. Упущенная выгода взыскиваться не должна.

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

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.

В сложившейся сфере правоотношений между хозяйствующими субъектами он пользуется наибольшей популярностью. Однако при квалификации правоотношений сторон в рамках такого вида договоров нередко возникают вопросы о сущности взаимных обязательств, что требует определенности и чистоты юридической квалификации, влияющей в конечном итоге на результаты рассматриваемого спора. Речь в данном случае идет о том, с какими проблемами сталкивается арбитражный суд при рассмотрении споров, где сущностью отношений и их основой являются договор поставки и сходные с ним договоры.

По построению норм главы 30 ГК РФ поставка является разновидностью купли-продажи. В отношении определенных видов договоров допускается субсидиарное применение общих положений, регулирующих соответствующий самостоятельный тип гражданско-правовых договоров.

Этим объясняется отсутствие острой необходимости в обозначении различий между куплей-продажей и поставкой, поскольку, как правило, нормы, регулирующие подобные отношения, применяются в совокупности.

В пункте 5 Постановления Пленума ВАС РФ от 22.10.97 № 18 "О некоторых вопросах, связанных с применением положений ГК РФ о договоре поставки" указано, что, квалифицируя правоотношения участников спора, судам необходимо исходить из признаков договора поставки, предусмотренных ст. 506 ГК РФ, независимо от наименования договора, названия его сторон либо обозначения способа передачи товара в тексте документа.

Этим различием, основываясь на указанном Постановлении, являются цели приобретения имущества, не связанные с личным использованием, в том числе приобретение товаров для обеспечения деятельности в качестве организации или гражданина- предпринимателя. Вместе с тем обращено внимание на то, что, если указанные товары приобретаются у продавца, осуществляющего предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, отношения сторон регулируются нормами о розничной купле-продаже. В связи с этим является ошибочным мнение юристов о том, что правоотношения следует квалифицировать как поставку только исходя их того, кто является сторонами договора - организации и (или) предприниматели.

Используя теоретические выводы и арбитражную практику, можно сделать вывод, что при определении вида договора в отношениях, складывающихся по поводу поставки продукции с использованием при изготовлении материалов заказчика, в качестве критериев должны использоваться в совокупности: направленностью воли сторон по сделке (т.е. на достижение какого результата была направлена сделка), содержание основных обязанностей по договору, доля давальческого сырья, итог исполненного договора (результат работы или товар).

Остается надеяться, что по мере накопления и обобщения правоприменительной практики ВАС РФ подготовит соответствующие рекомендации по данной проблеме.

Наиболее актуальными вопросами при заключении договора поставки являются проблемы эффективности ответственности за невыполнение условий договора поставки. Условно говоря, в новом 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-правые акты**

1. Конституция Российской Федерации от 12.12.1993 г. // Российская газета. – 1993. – № 237.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) № 51-ФЗ от 30.11.1994 г. (в ред. от 27.07.2006 г.) // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) № 14-ФЗ от 26.01.1996 г. (в ред. от 02.02.2006 г.) // Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 5. – Ст. 410.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) № 146-ФЗ от 26.11.2001 г. (в ред. от 03.06.2006 г.) // Собрание законодательства РФ. –2001. – № 49. – Ст. 4552.
5. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации № 38-ФЗ от 14.11.2002 г. (в ред. от 27.12.2005 г.)// Собрание законодательства РФ. – 2002. – № 46. – Ст. 4532.
6. Федеральный закон РФ от 13 декабря 1994 г. № 60-ФЗ «О поставках продукции для федеральных государственных нужд» (в ред. от 02.02.2006 г.) // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 34. – Ст. 3540.
7. Федеральный закон РФ от 2 декабря 1994 г. № 53-ФЗ «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд» (в ред. от 02.02.2006 г.) // Собрание законодательства РФ. – 1995. – № 32. – Ст. 3303.
8. Федеральный закон РФ от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ «О техническом регулировании» (в ред. от 09.05.2005 г.) // Собрание законодательства РФ. – 2002. – № 52 (ч. 1). – Ст. 5140.
9. Федеральный закон РФ от 29 декабря 1994 г. № 79-ФЗ «О государственном материальном резерве» (в ред. от 02.02.2006 г.) // Собрание законодательства РФ. – 1995. – №1. – Ст. 3.
10. Инструкция Госарбитража СССР от 15 октября 1990 г. «О порядке и сроках приёмки импортных товаров по количеству и качеству, составления и направления рекламационных актов» // Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР. – 1991. – № 4. – С. 22.
11. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству, утверждена Постановлением Госарбитража СССР от 25 апреля 1966 г. № П-7 (с изм. от 22.10.1997 г.) // Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР. – 1975. – № 2. – С. 25.
12. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству, утверждена Постановлением Госарбитража СССР от 15 июня 1965 г. № П-6 (с изм. от 22.10.1997 г.) // Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР. – 1975. – № 2. – С. 16.
13. Закон РФ от 10 июня 1993 г. № 5151-1 «О сертификации продукции и услуг» (в ред. от 10.01.2003 г.) // Ведомости СНД и ВС РФ. – 1993. – № 26. – Ст. 966.
14. Закон РФ от 10 июня 1993 г. № 5154-1 «О стандартизации» (в ред. от 10.01.2003 г.) // Ведомости СНД и ВС РФ. – 1993. – № 25. – Ст. 917.

**Научная и учебная литература**

1. Андреева Л. На перекрестке мнений: О соотношении договора поставки и купли-продажи в условиях рынка. // Хозяйство и право. -1994. – №2. – С. 27.
2. Анохин В. Договор поставки в рыночной экономике // Хозяйство и право. – 1996.- № 9. – С. 33-35.
3. Анохин В. Каким быть договору поставки // Хозяйство и право. – 1996. – №10. – С. 30.
4. Ансон В. Договорное право / Под ред. Садикова О.Н. – М. Юридическая литература. 1984. – 564 с.
5. Басин Ю.Г. Правовые проблемы концентрации капитала в условиях свободного рынка и необходимость защиты публичных интересов Цивилистические записки: Межв. сб. науч. тр. – М. Статут. 2001. – 376 с.
6. Блинкова Е.В. Конклюдентные деяния как форма заключения договоров снабжения товарами через присоединенную сеть // Юрист. – 2004. – № 10. – С. 24.
7. Богданова Е.Е. Прекращение и изменение договора // Законодательство. – 2005. – № 11. – С. 27.
8. Богданов Е.В. Соотношение частного и публичного в гражданском законодательстве // Российская юстиция. – 2000. – № 4. – С. 24.
9. Богданов Е.В. Частные и публичные начала в гражданском законодательстве // Российская юстиция. – 2000. – № 4. – С. 23-24.
10. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право: Общие положения. – М. Статут. 1997. – 672 с.
11. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Договоры о передаче имущества (Книга 2) (издание 4-е, стереотипное) – М. Статут. 2002. – 684 с.
12. Брагинский М.И. Предварительный договор в хозяйственных отношениях // Советское государство и право. – 1971. – № 3. – С. 38.
13. Брызгалин А. Договор поставки: новое содержание в новой экономике // Хозяйство и право. – 1994. – №8. – С. 36.
14. Бублик В. Договор международной купли – продажи товаров. Как избежать ошибок при его оформлении и исполнении // Хозяйство и право. – 1999. – № 3. – С. 38.
15. Быков А.Г. Долгосрочный хозяйственный договор // Советское государство и право. – 1973. – № 11. – С. 42.
16. Васин В.Н., Казанцев В.И. Договор купли-продажи (логико-правовой анализ аномалий) // Российский судья. – 2005. – № 4. – С. 21.
17. Вахнин И.Г. Формирование условий и заключение договора поставки продукции. // Хозяйство и право. – 1996. – №11. – С. 40.
18. Венедиктов А.В. Государственная социалистическая собственность. – М. АН СССР. – 562 с.
19. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров: Комментарий – М. Юридическая литература. 1994. – 356 с.
20. Годэмэ Э. Общая теория обязательств. – М. Иностранная литература. 1948. – 562 с.
21. Гражданское право России. Обязательственное право: Курс лекций / Под ред. Садикова О.Н. – М. Юристъ. 2004. – 256 с.
22. Гражданское право. Учебник Ч. 2/ Под ред. Сергеева А.П., Толстого Ю.К. – М. Проспект. 1997. – 568 с.
23. Гражданское право: в 2 т. Том II. Полутом 1: учебник (издание второе, переработанное и дополненное) / Под ред. Суханова Е.А. – М. Волтерс Клувер. 2004. – 524 с.
24. Гражданское право. Часть вторая: учебник / Отв. ред. Мозолин В.П. – М. Юристъ. 2004. – 546 с.
25. Дружинина Л. Поставка: трудности квалификации // ЭЖ-Юрист. – 2006. – № 14. – С. 13.
26. Жамен С. Лакур Л. Торговое право / Под ред. Лабри. К. – М. Международные отношения. 1993. – 562 с.
27. Жуков А.В., Скворцов А.В. Договор поставки и ответственность по нему // Судебно-арбитражная практика Московского региона. Вопросы правоприменения. – 2002. – № 3. – С. 26.
28. Завидов Д.Б. Договорное право России. – М. Лига Разум. 1998. – 356 с.
29. Занковский С.С. Предпринимательские договоры / Отв. ред. Лаптев В.В. – М. Волтерс Клувер. 2004. – 218 с.
30. Зверева Е.А. Ответственность предпринимателя за нарушение договорных обязательств. – М. Юстицинформ. 2000. – 268 с.
31. Иоффе О.С. Обязательственное право. – М. Статут. 2003. – 542 с.
32. Исанов С.Н. Проблемы определения срока оплаты по договору поставки // Адвокат. – 2002. – № 5. – С. 18.
33. Клейн Н.И. Договор поставки товаров для государственных нужд. Гражданское право России. Обязательственное право: Курс лекций / Под ред. Садикова О.Н. – М. Бек. 1997. – 456 с.
34. Князев Д. К вопросу о соотношении договоров купли-продажи и поставки // Хозяйство и право. – 1993. – № 8. – С. 13.
35. Комаров А. Свобода договора: в законе и на практике // ЭЖ-Юрист. – 2006. – № 7. – С. 8.
36. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части первой (постатейный) (издание четвертое, исправленное и дополненное) / Под ред. Садикова О.Н. – М. Инфра-М. 2004. – 624 с.
37. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй (постатейный) (издание четвертое, исправленное и дополненное) / Под ред. Садикова О.Н. – М. Инфра-М. 2004. – 638 с.
38. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй (постатейный) (издание пятое, исправленное и дополненное с использованием судебно-арбитражной практики) / Под ред. Садикова О.Н. – М. Инфра-М. 2006. – 676 с.
39. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части первой (постатейный) / Под ред. Абовой Т.Е., Кабалкина А.Ю. – М. Юрайт. 2004. – 582 с.
40. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй (постатейный) / Под ред. Абовой Т.Е., Кабалкина А.Ю. – М. Юрайт. 2004. – 596 с.
41. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации (части второй) (постатейный) / Под ред. Абовой Т.Е., Кабалкина А.Ю. – М. Юрайт. 2003. – 564 с.
42. Комментарий судебно-арбитражной практики. Вып. 5 / Под ред. Яковлева Н.Ф. – М. Юридическая литература. 1998. – 342 с.
43. Коуз Р.Г. Теория фирмы // Теория фирмы: Сборник / Под ред. Гальперина В.М. – СПб. Питер.1995. – 458 с.
44. Красавчиков О.А. Гражданско-правовой договор: понятие, содержание и функции. Антология Уральской цивилистики 1925-1989. Сб. статей. – М. Статут. 2001. – 564 с.
45. Кукина Т.Е. Предмет договора поставки // Право и экономика. – 2001. – № 1. – С. 23.
46. Кулькова М.И. Поставщик организует доставку // Партнер. – 2004. – № 43. – С. 17.
47. Латынцев А.В. Обеспечение исполнения договорных обязателен – М. Лекс-книга. 2002. – 358 с.
48. Либерман Ф.Х. Расчетная дисциплина при поставках. – М. Юридическая литература. 1974. – 356 с.
49. Маковский А.Л. О концепции первой части Гражданского кодекса РФ. // Вестник ВАС РФ. – 1995. – № 4. – С. 35.
50. Мамутов В.К. Формирование и развитие хозяйственного законодательства Украины // Журнал Российского права. – 2001. – № 7. – С. 18.
51. Медведев М., Самоль М. На что делать ставки в договоре поставки // Бизнес-адвокат. – 2002. – № 11. – С. 25.
52. Мовсесян А., Огнивцев С. Правовая среда экономического развития // Законодательство и экономика. – 2000. – № 10. – С. 11.
53. Мурзин Д.В., Мурзина Н.Ю. Новация в российском договорном праве. Актуальные проблемы гражданского права / Под ред. Алексеева С.С. – М. Юристъ. 2000. – 458 с.
54. Нам К.В.Убытки и неустойка как формы договорной ответственности: Актуальные проблемы гражданского права / Под ред. Брагинского М.И. – М. Статут. 1998. – 624 с.
55. Новицкий И.Б., Лунц Л.А. Общее учение об обязательстве. – М. Госюриздат. 1950. – 568 с.
56. Предпринимательское право Российской Федерации / Под ред. Губина Е.П., Лахно П.Г. – М. Юристъ. 2003. – 568 с.
57. Пугинский Б.И. Коммерческое право. – М. Зерцало. 2005. – 672 с.
58. Пустозёрова В.М., Соловьёва А.А. Договор поставки. – М. Норма. 1996. – 236 с.
59. Разумова И. Поставка или розничная купля-продажа? // ЭЖ-Юрист. – 2006. – № 10. – С. 9.
60. Рассолова М.Н. Коммерческое право. – М.Закон и право. 2001. – 562 с.
61. Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров. Комментарий к правовому регулированию и практика разрешения споров (издание второе, переработанное и дополненное) – М. Статут. 2003. – 346 с.
62. Романец Ю.В. Обязательство поставки в системе гражданских договоров // Вестник ВАС РФ. – 2000. – № 12. – С. 25.
63. Романец Ю.В. Система договоров в гражданском праве России. – М. Юристъ. 2004. – 456 с.
64. Сарбаш С. Досрочное исполнение обязательства // Хозяйство и право. – 2004. – № 3. – С. 32.
65. Сарбаш С.В. Исполнение договорного обязательства третьим лицом – М. Статут. 2003. – 456 с.
66. Сафонов М.Н. Договор поставки. – М. Инфра-М. 1998. – 214 с.
67. Скворцов А. Доказывание убытков по договору поставки // ЭЖ-Юрист. – 2003. – № 40. – С. 11.
68. Скворцов А.В. Ответственность без вины по договору поставки // Судебно-арбитражная практика Московского региона. Вопросы правоприменения. – 2002. – № 4. – С. 18.
69. Собчак А.А. Правовое регулирование хозяйственной деятельности. Учебное пособие – Л. Изд-во ЛГУ. 1981. – 346 с.
70. Советское и иностранное гражданское право (проблемы взаимодействия и развития) / Под ред. Мозолина В.П. – М. Наука. 1989. – 654 с.
71. Суханов Е.А. Об ответственности государства по гражданско-правовым обязательствам // Вестник ВАС РФ. – 2001. – № 3. – С. 22.
72. Танчук И.А. Правовое регулирование материально-технического снабжения. – М. Юрлитиздат.1965. – 352 с.
73. Трапезников В. Обязательства, возникающие из договора поставки // Российская юстиция. – 2000. – № 4. – С. 24.
74. Ушаков Д. Сроки в договоре поставки и рыночные отношения // Законодательство и экономика. – 2001. – № 3. – С. 22.
75. Фриев А.Л. Исполнение гражданско-правовых обязательств предпринимателями Автореф. дисс. канд. юрид. наук. - Саратов. 1999. - 86с.
76. Хохлов С.А. Концептуальная основа части второй Гражданского кодекса: Гражданский кодекс России Проблемы. Теория. Практика.: Сб. памяти С.А Хохлова. – М. МЦФЭР. 1998. – 624 с.
77. Хохлов С.А. Новое договорное право России. Гражданский кодекс России. Проблемы Теория. Практика: Сб. памяти С.А. Хохлова / Под ред. Маковского А.Л. – М. МЦФЭР. 1998. – 658 с.
78. Хохлов В.А. Ответственность за нарушение договора по гражданскому праву. – Тольятти. Изд-во ВУиТ. – 356 с.
79. Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права: По изд. 1907 г. – М. Статут. 1995. – 672 с.
80. Шичанин А.В., Гривков О.Д. Проблемы защиты прав продавца при нарушении покупателем своих обязательств, вытекающих из договора поставки // Право и экономика. – 2001. – № 9. – С. 27.
81. Шкудин З.И. Обязательство поставки товаров в советском праве. – М. Юридиздат. 1948. – 256 с.
82. Шор Л.М. Оптовая торговля средствами производства // Советское государство и право. – 1970. – № 12. – С. 36.
83. Щемелева И.Н. Договор поставки. – Минск. 1996. – 256 с.
84. Якушев B.C. Гражданский кодекс Российской Федерации и гражданское законодательство: Цивилистические записки: Межв. сб. науч. тр. – М. Статут. 2001. – 458 с.

**Материалы юридической практики**

1. Постановление Пленума ВАС РФ № 18 от 22 октября 1997 г. «О некоторых вопросах, связанных с применением положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки» // Вестник ВАС РФ. – 1998. – № 3. – С. 25.
2. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 16 февраля 1998 г. № 29 «Обзор судебно-арбитражной практики разрешения споров по делам с участием иностранных лиц» // Вестник ВАС РФ. – 1998. – № 4. – С. 38.
3. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 5 мая 1997 г. № 14 «Обзор практики разрешения споров, связанных с заключением, изменением и расторжением договоров» // Вестник ВАС РФ. – 1997. – № 7. – С. 34.
4. Вестник ВАС РФ. -1999. – № 5. – С. 45-46.
5. Постановление ВАС РФ от 8 ноября 2005 г. № 8233/05 // Вестник ВАС РФ. – 2006. – № 3. – С. 23.
6. Постановление ФАС Поволжского округа от 4 июля 2006 года по делу № А55-24253/05-18//Вестник ВАС РФ.- 2006.- № 8.- С.37.
7. Постановление ФАС от 6 апреля 2006 года по делу № А55-5825/05-18// Вестник ВАС РФ.- 2006.-№ 6.- С.62.
1. Анохин В. Каким быть договору поставки // Хозяйство и право. – 1996. – №10. – С. 30. [↑](#footnote-ref-1)
2. Сафонов М.Н. Договор поставки. – М. Инфра-М. 1998. – С. 13. [↑](#footnote-ref-2)
3. Рассолова М.Н. Коммерческое право. – М.Закон и право. 2001. – С. 162. [↑](#footnote-ref-3)
4. Кукина Т.Е. Предмет договора поставки // Право и экономика. – 2001. – № 1. – С. 23. [↑](#footnote-ref-4)
5. Дружинина Л. Поставка: трудности квалификации // ЭЖ-Юрист. – 2006. – № 14. – С. 13. [↑](#footnote-ref-5)
6. Разумова И. Поставка или розничная купля-продажа? // ЭЖ-Юрист. – 2006. – № 10. – С. 9. [↑](#footnote-ref-6)
7. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй (постатейный) (издание пятое, исправленное и дополненное с использованием судебно-арбитражной практики) / Под ред. Садикова О.Н. – М. Инфра-М. 2006. – С. 89. [↑](#footnote-ref-7)
8. Анохин В. Договор поставки в рыночной экономике // Хозяйство и право. – 1996.- № 9. – С. 33-35. [↑](#footnote-ref-8)
9. Ушаков Д. Сроки в договоре поставки и рыночные отношения // Законодательство и экономика. – 2001. – № 3. – С. 22. [↑](#footnote-ref-9)
10. Брызгалин А. Договор поставки: новое содержание в новой экономике // Хозяйство и право. – 1994. – №8. – С. 36. [↑](#footnote-ref-10)
11. Завидов Д.Б. Договорное право России. – М. Лига Разум. 1998. – С. 163. [↑](#footnote-ref-11)
12. Венедиктов А.В. Государственная социалистическая собственность. – М. АН СССР. – С. 356; Шкудин З.И. Обязательство поставки товаров в советском праве. – М. Юридиздат. 1948. – С. 74-75. [↑](#footnote-ref-12)
13. Шор Л.М. Оптовая торговля средствами производства // Советское государство и право. – 1970. – № 12. – С. 36. [↑](#footnote-ref-13)
14. Танчук И.А. Правовое регулирование материально-технического снабжения. – М. Юрлитиздат.1965. – С. 177. [↑](#footnote-ref-14)
15. Князев Д. К вопросу о соотношении договоров купли-продажи и поставки // Хозяйство и право. – 1993. – № 8. – С. 13. [↑](#footnote-ref-15)
16. Андреева Л. На перекрестке мнений: О соотношении договора поставки и купли-продажи в условиях рынка. // Хозяйство и право. -1994. – №2. – С. 27. [↑](#footnote-ref-16)
17. Медведев М., Самоль М. На что делать ставки в договоре поставки // Бизнес-адвокат. – 2002. – № 11. – С. 25. [↑](#footnote-ref-17)
18. Коуз Р.Г. Теория фирмы // Теория фирмы: Сборник / Под ред. Гальперина В.М. – СПб. Питер.1995. – С. 15-18. [↑](#footnote-ref-18)
19. Вахнин И.Г. Формирование условий и заключение договора поставки продукции. // Хозяйство и право. – 1996. – №11. – С. 40. [↑](#footnote-ref-19)
20. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право: Общие положения. – М. Статут. 1997. – С. 214-221. [↑](#footnote-ref-20)
21. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части первой (постатейный) / Под ред. Абовой Т.Е., Кабалкина А.Ю. – М. Юрайт. 2004. – С. 498. [↑](#footnote-ref-21)
22. Вестник ВАС РФ. – 1998. – № 3. – С. 25. [↑](#footnote-ref-22)
23. Романец Ю.В. Обязательство поставки в системе гражданских договоров // Вестник ВАС РФ. – 2000. – № 12. – С. 25. [↑](#footnote-ref-23)
24. Клейн Н.И., Петров И.Н. Комментарий к Положениям о поставках продукции и товаров. – М. Юридическая литература. 1978. – С. 77-78. [↑](#footnote-ref-24)
25. Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права: По изд. 1907 г. – М. Статут. 1995. – С. 324-327 [↑](#footnote-ref-25)
26. Вахнин И.Г.Формирование условий и заключение договора поставки продукции // Хозяйство и право. – 1996. –№ 11. – С. 40. [↑](#footnote-ref-26)
27. Брагинский М.И. Предварительный договор в хозяйственных отношениях // Советское государство и право. – 1971. – № 3. – С. 38. [↑](#footnote-ref-27)
28. Быков А.Г. Долгосрочный хозяйственный договор // Советское государство и право. – 1973. – № 11. – С. 42. [↑](#footnote-ref-28)
29. Щемелева И.Н. Договор поставки. – Минск. 1996. – С. 23. [↑](#footnote-ref-29)
30. Постановление ФАС Поволжского округа от 4 июля 2006 года по делу № А55-24253/05-18//Вестник ВАС РФ.- 2006.- № 8.- С.37. [↑](#footnote-ref-30)
31. Блинкова Е.В. Конклюдентные деяния как форма заключения договоров снабжения товарами через присоединенную сеть // Юрист. – 2004. – № 10. – С. 24. [↑](#footnote-ref-31)
32. Васин В.Н., Казанцев В.И. Договор купли-продажи (логико-правовой анализ аномалий) // Российский судья. – 2005. – № 4. – С. 21. [↑](#footnote-ref-32)
33. Гражданское право: в 2 т. Том II. Полутом 1: учебник (издание второе, переработанное и дополненное) / Под ред. Суханова Е.А. – М. Волтерс Клувер. 2004. – С. 131. [↑](#footnote-ref-33)
34. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй (постатейный) / Под ред. Абовой Т.Е., Кабалкина А.Ю. – М. Юрайт. 2004. – С. 82. [↑](#footnote-ref-34)
35. Щемелева И. Н. Договор поставки. – Минск. 1996. – С. 26. [↑](#footnote-ref-35)
36. Трапезников В. Обязательства, возникающие из договора поставки // Российская юстиция. – 2000. – № 4. – С. 24. [↑](#footnote-ref-36)
37. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй (постатейный) (издание четвертое, исправленное и дополненное) / Под ред. Садикова О.Н. – М. Инфра-М. 2004. – С. 96. [↑](#footnote-ref-37)
38. Исанов С.Н. Проблемы определения срока оплаты по договору поставки // Адвокат. – 2002. – № 5. – С. 18. [↑](#footnote-ref-38)
39. Предпринимательское право Российской Федерации / Под ред. Губина Е.П., Лахно П.Г. – М. Юристъ. 2003. – С.118. [↑](#footnote-ref-39)
40. Бублик В. Договор международной купли – продажи товаров. Как избежать ошибок при его оформлении и исполнении // Хозяйство и право. – 1999. – № 3. – С. 38. [↑](#footnote-ref-40)
41. Пустозёрова В.М., Соловьёва А.А. Договор поставки. – М. Норма. 1996. – С. 25. [↑](#footnote-ref-41)
42. Ведомости СНД и ВС РФ. – 1993. – № 26. – Ст. 966. [↑](#footnote-ref-42)
43. Ведомости СНД и ВС РФ. – 1993. – № 25. – Ст. 917. [↑](#footnote-ref-43)
44. Пугинский Б.И. Коммерческое право. – М. Зерцало. 2005. – С. 312. [↑](#footnote-ref-44)
45. Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР. – 1975. – № 2. – С. 25. [↑](#footnote-ref-45)
46. Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР. – 1975. – № 2. – С. 25. [↑](#footnote-ref-46)
47. Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР. – 1975. – № 2. – С. 36. [↑](#footnote-ref-47)
48. Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР. – 1991. – № 4. – С. 22. [↑](#footnote-ref-48)
49. Вестник ВАС РФ. – 1998. – № 4. – С. 38. [↑](#footnote-ref-49)
50. Кулькова М.И. Поставщик организует доставку // Партнер. – 2004. – № 43. – С. 17. [↑](#footnote-ref-50)
51. Гражданское право. Часть вторая: учебник / Отв. ред. Мозолин В.П. – М. Юристъ. 2004. – С. 156. [↑](#footnote-ref-51)
52. Занковский С.С. Предпринимательские договоры / Отв. ред. Лаптев В.В. – М. Волтерс Клувер. 2004. – С. 41. [↑](#footnote-ref-52)
53. Сарбаш С. Досрочное исполнение обязательства // Хозяйство и право. – 2004. – № 3. – С. 32. [↑](#footnote-ref-53)
54. Анохин В.Договор поставки в рыночной экономике // Хозяйство и право. – 1996. – №9. – С. 34. [↑](#footnote-ref-54)
55. Гражданское право России. Обязательственное право: Курс лекций / Под ред. Садикова О.Н. – М. Юристъ. 2004. – С. 79. [↑](#footnote-ref-55)
56. Семенова Е. Товар доставлен - принимайте! // ЭЖ-Юрист. – 2005. – № 44. – С. 10. [↑](#footnote-ref-56)
57. Пустозерова В.М., Соловьева А.А. Договор поставки. – М. Норма. 1996. – С. 14. [↑](#footnote-ref-57)
58. Жуков А.В., Скворцов А.В. Договор поставки и ответственность по нему // Судебно-арбитражная практика Московского региона. Вопросы правоприменения. – 2002. – № 3. – С. 26. [↑](#footnote-ref-58)
59. Богданова Е.Е. Прекращение и изменение договора // Законодательство. – 2005. – № 11. – С. 27. [↑](#footnote-ref-59)
60. Анохин В. Договор поставки в рыночной экономике // Хозяйство и право. – 1996. – № 9. – С. 34. [↑](#footnote-ref-60)
61. Скворцов А.В. Ответственность без вины по договору поставки // Судебно-арбитражная практика Московского региона. Вопросы правоприменения. – 2002. – № 4. – С. 18. [↑](#footnote-ref-61)
62. Сафонов М.Н. Договор поставки. – М. Инфра-М. 1998. – С. 149-151. [↑](#footnote-ref-62)
63. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации (части второй) (постатейный) / Под ред. Абовой Т.Е., Кабалкина А.Ю. – М. Юрайт. 2003. – С. 135. [↑](#footnote-ref-63)
64. Постановление ВАС РФ от 8 ноября 2005 г. № 8233/05 // Вестник ВАС РФ. – 2006. – № 3. – С. 23. [↑](#footnote-ref-64)
65. Сафонов М.Н.Договор поставки. – М. Инфра-М.1998. – С. 27. [↑](#footnote-ref-65)
66. Комаров А. Свобода договора: в законе и на практике // ЭЖ-Юрист. – 2006. – № 7. – С. 8. [↑](#footnote-ref-66)
67. Постановление ФАС от 6 апреля 2006 года по делу № А55-5825/05-18// Вестник ВАС РФ.- 2006.-№ 6.- С.62. [↑](#footnote-ref-67)
68. Романец Ю.В. Система договоров в гражданском праве России. – М. Юристъ. 2004. – С. 97. [↑](#footnote-ref-68)
69. Маковский А.Л. О концепции первой части Гражданского кодекса РФ. // Вестник ВАС РФ. – 1995. – № 4. - С. 35. [↑](#footnote-ref-69)
70. Романец Ю.В. Указ соч. - С.181. [↑](#footnote-ref-70)
71. Маковский А.Л. Указ соч.- С. 35. [↑](#footnote-ref-71)
72. Елисеев И.В. Купля-продажа. Мена. В кн. Гражданское право. Учебник Ч. 2/ Под ред. Сергеева А.П., Толстого Ю.К. – М. Проспект. 1997. – С. 11. [↑](#footnote-ref-72)
73. Комментарий судебно-арбитражной практики. Вып. 5 / Под ред. Яковлева Н.Ф. – М. Юридическая литература. 1998. – С. 98. [↑](#footnote-ref-73)
74. Романец Ю.В. Указ. соч. – С. 274. [↑](#footnote-ref-74)
75. Сарбаш С.В. Исполнение договорного обязательства третьим лицом – М. Статут. 2003. – С. 213. [↑](#footnote-ref-75)
76. Шичанин А.В., Гривков О.Д. Проблемы защиты прав продавца при нарушении покупателем своих обязательств, вытекающих из договора поставки // Право и экономика. – 2001. – № 9. – С. 27. [↑](#footnote-ref-76)
77. Романец Ю.В. Указ. соч. – С. 274. [↑](#footnote-ref-77)
78. Вестник ВАС РФ. -1999. – № 5. – С. 45-46. [↑](#footnote-ref-78)
79. Иоффе О.С. Обязательственное право. – М. Статут. 2003. – С. 275. [↑](#footnote-ref-79)
80. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части первой (постатейный) (издание четвертое, исправленное и дополненное) / Под ред. Садикова О.Н. – М. Инфра-М. 2004. – С. 398. [↑](#footnote-ref-80)
81. Собчак А.А. Правовое регулирование хозяйственной деятельности. Учебное пособие – Л. Изд-во ЛГУ. 1981. – С. 162. [↑](#footnote-ref-81)
82. Богданов Е.В. Соотношение частного и публичного в гражданском законодательстве // Российская юстиция. – 2000. – № 4. – С. 24. [↑](#footnote-ref-82)
83. Хохлов В.А. Ответственность за нарушение договора по гражданскому праву. – Тольятти. Изд-во ВУиТ. - С. 235. [↑](#footnote-ref-83)
84. Нам К.В.Убытки и неустойка как формы договорной ответственности: Актуальные проблемы гражданского права / Под ред. Брагинского М.И. – М. Статут. 1998. – С. 364. [↑](#footnote-ref-84)
85. Либерман Ф.Х. Расчетная дисциплина при поставках. – М. Юридическая литература. 1974. – С. 168. [↑](#footnote-ref-85)
86. Там же. - С. 169. [↑](#footnote-ref-86)
87. П. 14 постановления Пленума ВАС РФ от 22.10.97 № 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки» // Вестник ВАС РФ. – 1998. – № 3. – С. 25. [↑](#footnote-ref-87)
88. Фриев АЛ. Исполнение гражданско-правовых обязательств предпринимателями Автореф. дисс. канд. юрид. наук. – Саратов. 1999. – С.11. [↑](#footnote-ref-88)
89. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Договоры о передаче имущества (Книга 2) (издание 4-е, стереотипное) – М. Статут. 2002. – С. 349. [↑](#footnote-ref-89)
90. Мурзин Д.В., Мурзина Н.Ю. Новация в российском договорном праве. Актуальные проблемы гражданского права / Под ред. Алексеева С.С. – М. Юристъ. 2000. – С. 182. [↑](#footnote-ref-90)
91. Вестник ВАС РФ. – 1997. – № 7. – С. 34. [↑](#footnote-ref-91)
92. Комментарий судебно-арбитражной практики. Вып. 5. / Под ред. Яковлева Н.Ф. – М. Юридическая литература. 1998. – С.118 - 126. [↑](#footnote-ref-92)
93. Новицкий И.Б., Лунц Л.А. Общее учение об обязательстве. – М. Госюриздат. 1950. – С. 109. [↑](#footnote-ref-93)
94. Красавчиков О.А. Гражданско-правовой договор: понятие, содержание и функции. Антология Уральской цивилистики 1925-1989. Сб. статей. – М. Статут. 2001. – С. 169. [↑](#footnote-ref-94)
95. Там же. - С. 169. [↑](#footnote-ref-95)
96. Там же.- С. 174. [↑](#footnote-ref-96)
97. Скворцов А. Доказывание убытков по договору поставки // ЭЖ-Юрист. – 2003. – № 40. – С. 11. [↑](#footnote-ref-97)
98. Хохлов С.А. Новое договорное право России. Гражданский кодекс России. Проблемы Теория. Практика: Сб. памяти С.А. Хохлова / Под ред. Маковского А.Л. – М. МЦФЭР. 1998. – С.426. [↑](#footnote-ref-98)
99. Ансон В. Договорное право / Под ред. Садикова О.Н. – М. Юридическая литература. 1984. – С. 354-357. [↑](#footnote-ref-99)
100. Жамен С. Лакур Л. Торговое право / Под ред. Лабри. К. – М. Международные отношения. 1993. – С. 175. [↑](#footnote-ref-100)
101. Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров. Комментарий к правовому регулированию и практика разрешения споров (издание второе, переработанное и дополненное) – М. Статут. 2003. – С. 67. [↑](#footnote-ref-101)
102. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Договоры о передаче имущества (Книга 2) (издание 4-е, стереотипное) – М. Статут. 2002. – С. 111. [↑](#footnote-ref-102)
103. Зверева Е.А. Ответственность предпринимателя за нарушение договорных обязательств. – М. Юстицинформ. 2000. – С. 85. [↑](#footnote-ref-103)
104. Хохлов С.А. Концептуальная основа части второй Гражданского кодекса: Гражданский кодекс России Проблемы. Теория. Практика.: Сб. памяти С.А Хохлова. – М. МЦФЭР. 1998. – С. 422. [↑](#footnote-ref-104)
105. Годэмэ Э. Общая теория обязательств. – М. Иностранная литература. 1948. – С. 389. [↑](#footnote-ref-105)
106. Ансон В. Указ соч. - С. 346. [↑](#footnote-ref-106)
107. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи товаров: Комментарий – М. Юридическая литература. 1994. – С. 176. [↑](#footnote-ref-107)
108. Латынцев А.В. Обеспечение исполнения договорных обязателен – М. Лекс-книга. 2002. – С. 191. [↑](#footnote-ref-108)
109. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Договоры о передаче имущества (Книга 2) (издание 4-е, стереотипное) – М. Статут. 2002. – С. 111. [↑](#footnote-ref-109)
110. Клейн Н.И. Договор поставки товаров для государственных нужд. Гражданское право России. Обязательственное право: Курс лекций / Под ред. Садикова О.Н. – М. Бек. 1997. – С. 105. [↑](#footnote-ref-110)
111. Советское и иностранное гражданское право (проблемы взаимодействия и развития) / Под ред. Мозолина В.П. – М. Наука. 1989. – С. 228. [↑](#footnote-ref-111)
112. Там же. [↑](#footnote-ref-112)
113. Там же. [↑](#footnote-ref-113)
114. Мовсесян А., Огнивцев С. Правовая среда экономического развития // Законодательство и экономика. – 2000. – № 10. – С. 11. [↑](#footnote-ref-114)
115. Суханов Е.А. Об ответственности государства по гражданско-правовым обязательствам // Вестник ВАС РФ. – 2001. – № 3. – С. 22. [↑](#footnote-ref-115)
116. Богданов Е.В. Частные и публичные начала в гражданском законодательстве // Российская юстиция. – 2000. – № 4. – С. 23-24. [↑](#footnote-ref-116)
117. Якушев B.C. Гражданский кодекс Российской Федерации и гражданское законодательство: Цивилистические записки: Межв. сб. науч. тр. – М. Статут. 2001. – С. 27. [↑](#footnote-ref-117)
118. Мамутов В.К. Формирование и развитие хозяйственного законодательства Украины // Журнал Российского права. – 2001. – № 7. – С. 18. [↑](#footnote-ref-118)
119. Басин Ю.Г. Правовые проблемы концентрации капитала в условиях свободного рынка и необходимость защиты публичных интересов Цивилистические записки: Межв. сб. науч. тр. – М. Статут. 2001. – С. 31-49. [↑](#footnote-ref-119)
120. Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 34. – Ст. 3540. [↑](#footnote-ref-120)
121. Собрание законодательства РФ. – 1995. – № 1. – Ст. 3. [↑](#footnote-ref-121)
122. Собрание законодательства РФ. – 1995. – № 32. – Ст. 3303. [↑](#footnote-ref-122)