**Договор поставки**

**Введение**

Как известно, с 1 марта на территории Российской Федерации введена в действие часть вторая Гражданского Кодекса РФ (ГК РФ), которая является продолжением части первой ГК РФ и представляет собой четвертый раздел кодекса "Отдельные виды обязательств". По отношению к третьему разделу, содержащему нормы об общих положениях, об обязательствах, четвертый его раздел, регулирующий отдельные виды договоров и договорных обязательств, является особенной частью, включающей в себя специальные правила, применяемые к конкретным договорам и недоговорным обязательствам.

Предметом данной работы являются нормы, регулирующие один из видов договора купли-продажи - договор поставки. Прежде чем перейти к правовой сущности договора поставки, хотелось бы выделить общие признаки, характерные для регулирования всех видов договоров во второй части ГК РФ. К их числу относятся следующие:

1. Стремление поднять правовое регулирование соответствующих правоотношений на уровень закона. В отличие от ситуации, когда регламентация договоров поставки, энергоснабжения, перевозки и других по большей части осуществлялась подзаконными актами, или даже ведомственными инструкциями. Гражданский Кодекс либо обеспечивает исчерпывающее регулирование указанных обязательств, либо содержит принципиальные основные положения, а в отношении детальной регламентации отсылает к Федеральному закону или иному правовому акту. Таким образом, обеспечивается стабильное правовое регулирование соответствующих правоотношений с учетом интересов всех участников имущественного оборота.

2. Правовое регулирование отдельных видов договоров далеко не исчерпывается нормами, включенными во вторую часть Кодекса. Наряду со специальными правилами, регламентирующими отдельные договоры, к соответствующим правоотношениям применяются также и общие правила о сделке, об обязательствах, о гражданско-правовых договорах, содержащиеся а части первой ГК РФ.

3. Во многих случаях отдельные виды договоров имеют свои разновидности. Например, разновидностями договора купли-продажи являются договоры:

- розничной купли-продажи;

- поставки;

- поставки товаров для государственных нужд;

- энергоснабжения;

- продажи предприятий;

- продажи недвижимости.

4. Положения, характеризующие отдельные виды гражданско-правовых договоров, по большей степени сформулированы в виде диспозитивных норм. Это означает, что стороны, заключая соответствующий договор, наделены возможностью урегулировать сои отношения иначе, чем предусмотрено Кодексом. Иными словами, в договоре могут содержаться условия, отличающиеся от норм Гражданского Кодекса, либо исключающие применение указанных норм. О диспозитивном характере нормы можно сделать вывод из фразы: «Если иное не предусмотрено договором (соглашением) сторон».

5. Нормы, регулирующие отдельные условия договоров, в том числе являющиеся для данного договора существенными, нередко включают в себя правила, позволяющие определить соответствующие условия на момент исполнения договора и при отсутствии такого условия в самом тексте договора (например, ст.467, 469, 478 и другие).

Ряд правовых норм о последствиях неиспользования отдельных условий договора не включает в себя положений об обязанности контрагента, допустившего нарушение договора, возместить убытки, причиненные потерпевшей стороне.

Дело в том, что во всех случаях, лицо, допустившее неисполнение или ненадлежащее исполнение договорных обязательств, несет ответственность на основании статьи 393 ГК РФ, предусматривающей, прежде всего, обязанность возместить убытки.

Таковы основные общие черты правового регулирования отдельных видов договоров, которые должны учитываться при применении соответствующих правовых норм.

Гражданский Кодекс Российской Федерации является консолидированным актом Российского государства, определяющим собой глобальные нормативные установления, направленные на реальное внедрение реформ перехода к цивилизованному рынку – такие, как закон о собственности, закон о предприятиях и предпринимательской деятельности. А так как Кодекс основан на экономико-правовом учении о собственности, обязательствах, хозяйственных договорах, оснований юридической ответственности, роли государства в формировании рыночных отношений, механизмом организации управления единым экономическим пространством, юридической сущности таких категорий, как право полного хозяйственного пользования, оперативного управления объектами собственности, правосубъектности собственника, правовой защиты отношений собственности, то его концепция носит общефедеральный характер.

**1. Правовая сущность договора поставки, как договора, опосредствующего перемещение и отчуждение материальных благ**

**1.1 Правовая основа договора поставки, отличие его от других договоров купли-продажи**

Договор купли-продажи – основной вид гражданско-правовых обязательств, применяемых в имущественном обороте. Поэтому, не случайно положения, регулирующие отношения, связанные с куплей-продажей, открывают вторую часть ГК РФ, посвященную отдельным видам гражданско-правовых обязательств.

Гражданский Кодекс трактует куплю-продажу как общее родовое понятие, охватывающее все виды обязательств по отчуждению имущества за определенную покупную цену. Соответственно, существовавшие ранее договорные типы стали пониматься как разновидности договора купли-продажи (например, поставка, энергоснабжение). Это позволило законодателю сформулировать ряд общих положений, применимых ко всем случаям возмездного отчуждения имущества. Однако, сфера действия договора купли-продажи слишком велика, чтобы можно было ограничиться только этими общими нормами. Отдельные особенности объектов продажи (имущество, предприятия, сельскохозяйственная продукция) оказывают серьезное влияние на регулирование соответствующих отношений. Правовое отношение участников договоров (предприниматели в договорах поставки, государственные органы в договорах поставки для государственных нужд) также накладывают отпечаток на юридическое нормирование их отношений. Даже способ исполнения обязательства по передаче товара (в договорах энергоснабжения) может выступать видообразующим признаком договора.

Особый оборот товаров, отношения между профессиональными продавцами и покупателями традиционно обозначен 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 иного соглашения сторон. Кодекс в этой части учитывает правила, установленные Венской конвенцией о международных договорах купли-продажи, участницей которой является Россия, а также сложившиеся в нашей стране нормы о периодах, порядке поставки, восполнении недопоставки товаров, их выборке, расчет за поставляемые товары, последствия нарушения условий поставки.

Договором поставки признается такой договор купли-продажи, по которому продавец (поставщик), осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передавать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности в иных условиях, не связанных с личным, семейным, домашним или иным подобным использованием.

Договору поставки присущи некоторые квалифицирующие признаки, выделяющие его в отдельный вид договора купли-продажи. К ним относятся следующие:

1. Передача товара продавцом (поставщиком) покупателю должна осуществляться в обусловленный договором срок или сроки. Применительно к договору поставки срок (сроки) передачи товаров приобретает характер существенного условия договора.

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

3. Имеет существенное значение, для каких целей покупателем приобретаются товары у поставщика, ибо договором поставки признается только такой, в силу которого покупателю передаются товары для их использования в предпринимательской деятельности или в иных условиях, н связанных с личным, семейным, домашним или иным подобным использованием. Таким образом, в качестве покупателя по договору поставки должна выступать, как правило, коммерческая организация, занимающаяся предпринимательской деятельностью.

Включение в понятие договора поставки указания о передаче товаров «в обусловленные сроки или срок» позволяет назвать еще ряд особенностей данного договора:

- срок исполнения обязательства поставки, наряду с наименованием и количеством товара, приобретает значение существенного условия договора;

- по договору поставки возможна оптовая продажа товаров единовременно (в срок), либо определенными партиями в течение длительного периода (в обусловленные сроки), а также передача одной вещи, в том числе и индивидуально-определенной в обусловленный срок;

- момент заключения договора и его исполнения, как правило, не совпадают;

- изготовителем товара договор заключается, как правило, на будущие вещи.

Из выше перечисленного вытекает, что наряду с основными признаками для договора поставки характерны вторичные, влияющие на определение его условий и срок действия договора.

Срок поставки может быть определен различно, например, путем указания конкретной даты, либо указанием периодов поставки в течение срока действия договора. Сроки исполнения обязательств поставки можно считать обусловленными и тогда, когда в договоре отсутствуют конкретные сроки передачи товаров, но определен срок действия договора. В этом случае передача товара может быть осуществлена в любой момент в течении срока действия договора, либо поставщик при исполнении договора может руководствоваться диспозитивной нормой статьи 508 ГК РФ, предусматривающей поставку товаров помесячно, равными партиями.

Основные признаки договора поставки позволяют отделить его от других видов (разновидностей) договора купли-продажи или иных смежных договоров. При разграничении и контрактации договоров поставки необходимо учитывать профессиональную деятельность продавца и разновидность подлежащих передаче товаров. Продавцом по договору контрактации является производитель сельскохозяйственной продукции. Контрактуется при этом сельскохозяйственная продукция, подлежащая выращиванию или производству.

Вид продаваемой вещи позволяет разграничить договоры поставки и продажи недвижимости.

По договору продажи недвижимости всегда продается индивидуально-определенная вещь, которой присущи признаки, указанные в статье 130 ГК РФ. Эта статья к недвижимым вещам относит подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания. Теперь, в отличие от ранее действовавших норм о поставках, продажа таких судов должна осуществляться не по договору поставки, а по договору продажи недвижимости.

Иные признаки использоваться для разграничения договора поставки и договора подряда (в основном, это договор переработки сырья). Сходные отношения возникают тогда, когда в договор поставки включены условия по передаче материалов, сырья, комплектующих изделий. Судебная практика при разграничении подобных договоров учитывает, прежде всего, основное содержание обязанностей. Может быть использован и другой критерий - количество передаваемых покупателю материалов. Если покупателям передается большая часть материалов, необходимых для изготовления товаров, то договор может рассматриваться как подрядный. Аналогичный критерий применен и Венской конвенцией.

В договор поставки иногда включаются условия о предоставлении услуг или выполнении работ. Например, договор, заключаемый изготовителем с фирменным магазином, наряду с условиями о поставке товара содержит условия о формировании и улучшении спроса на него, либо в договор поставки сложного оборудования включаются условия о монтаже. Такой договор следует признавать смешанным и, на основании пункта 3 статьи 421ГК РФ, к отношениям сторон должны применяться как нормы о договоре поставки, так и нормы об оказании услуг.

Договор поставки является консенсуальным, возмездным, взаимным. Он не относится к числу публичных договоров, однако, в случаях, установленных законом (ст. 445 ГК РФ, определяющая заключение договора в обязательном порядке), его заключение для поставщика обязательно.

Договор поставки можно считать традиционно российским предпринимательским договором, поскольку уже в середине XVIII века он специально регулировался отечественным правом, и практически не имел аналогов в зарубежных законодательствах того времени.

С самого зарождения этот институт использовался преимущественно для регулирования отношений государства – казны с частными лицами по поводу удовлетворения государственных нужд в тех или иных товарах. Лишь в последнее десятилетие XX века наметился переход к рыночной экономике и, как следствие, поставка в новом ГК стала приобретать обычные черты нормального договора частного права, все больше сближаясь с традиционной куплей-продажей.

**1.2 Форма и порядок заключения договора поставки, существенные условия договора поставки**

Форма и порядок заключения договора поставки урегулированы Гражданским Кодексом РФ, с учетом отличительных особенностей этого обязательства.

В большинстве случаев договор поставки заключается в письменной форме. Если же его сторонами являются два гражданина-предпринимателя, а общая стоимость поставляемых товаров не превышает десяти минимальных размеров оплаты труда, то он может облекаться и в устную форму.

Порядок заключения договора поставки регулируется общими нормами главы 28 ГК РФ. Однако для договора поставки законом установлены особые правила (см. п. 1.3 настоящей работы).

В качестве примера формы договора поставки рассмотрим примерный договор поставки товаров оптовой организации, представленный в приложении 1.

**1.3 Согласование разногласий при заключении договора поставки**

Принимая во внимание, что основной сферой применения договора поставки являются предпринимательские отношения, а основными субъектами этих договоров, как правило, выступают коммерческие организации, профессионально занимающиеся производством, закупкой и реализацией товаров, законодатель счел необходимым урегулировать отношения, возникающие уже на стадии преддоговорных контрактов сторон по поводу заключения договора поставки.

Договор поставки находит широкое применение во всех сферах экономики, он часто заключается на длительные сроки. Поэтому важное значение приобретает согласование при заключении договора несовпадающих интересов сторон. Пункт 1 статьи 507 ГК РФ детализировал нормы о согласовании разногласий, установленные для договоров, заполняемых по свободному усмотрению сторон. Для договоров поставки, по которым обязанность поставщика заключить договор предусмотрена Гражданским Кодексом и иными законами, соответствующие нормы предусмотрены в статье 445 ГК РФ.

В статье 507 ГК РФ установлено:

1. обязанность стороны, получившей возражения по условиям договора или предложения по согласованию других условий (в форме протокола разногласий, письма, телеграммы и так далее), принять меры по согласованию таких условий договора;

2. установлен 30-ти дневный срок для согласования соответствующих условий, если иной срок не определен сторонами;

3. предусмотрена обязанность стороны, получившей предложение согласовать условия и считающей согласование нецелесообразным, в тот же срок уведомить другую сторону об отказе заключить договор на предложенных его условиях.

Таким образом, данная форма обязывает сторону, получившую акцепт с возражениями, действовать активно, то есть уведомить другую сторону об отказе от заключения договора в письменной форме, согласовать разногласия путем обмена документами, личных встреч руководителей и другое. Такое согласование принято наименовать преддоговорными контактами.

Смысл правила, установленного статьей 507 ГК РФ, сводится к следующему. Оферент, получивший на свое предложение о заключении договора не акцепт, а встречную оферту, обязан в течении 30-ти дней с даты получения последней принять меры по согласованию соответствующих условий договора с партнером, либо уведомить его об отказе от заключения договора на новых условиях. Эта норма вполне согласуется с правилом деловой этики. Если же первоначальный оферент не выполнил данной обязанности (то есть не согласовал окончательных условий договора и не уведомил партнера об отказе от договора) он должен возместить причиненные убытки.

Отклонение от согласования условий, не сообщение об отказе заключить договор, рассматривается как основание для предъявления второй стороной требований о возмещении убытков (например, о возмещении разницы в цене товаров, если уклонение стороны от выполнения активных действий привело к задержке направления заказа на изготовление товаров другому поставщику).

**1.4 Периоды и порядок поставки товаров**

В годовых или иных долгосрочных договорах, при длящихся отношениях, стороны могут предусмотреть периоды поставки. Деловой практике известны квартальные, месячные и иные периоды.

Период поставки - это равномерный промежуток времени, в течение которого производится поставка предусмотренного договором количества товаров отдельными партиями (частями). Эта норма регулируется гражданским законодательством и носит диспозитивный характер, то есть предусмотренные ею месячные периоды поставки применяются лишь в случаях отсутствия в договоре конкретной даты передачи товара или условий о периодах поставки товара.

Определяемые сторонами профили поставок устанавливают сроки передачи товаров в пределах периода поставки. Их назначение – обеспечить равномерную передачу товаров, в том числе скоропортящихся, для хранения которых необходимы специальные емкости и другое. Если ответственность за нарушение графика не определена договором, то его нарушение дает право другой стороне предъявить требования о возмещении убытков.

Досрочная поставка – это поставка до наступления предусмотренной договором даты передачи товара, или периода поставки. Согласие покупателя на досрочную поставку может быть оговорено непосредственно в договоре, или сообщено поставщику в письменной форме по конкретной поставке.

Согласие покупателя необходимо, независимо от того, установлен ли в договоре строго определенный срок исполнения поставщиком обязанности поставки, или нет. Этот срок регулируется статьей 457 ГК РФ, а предписания пункта 1 этой статьи соответствуют правилам Венской конвенции 1980-го года и по содержанию совпадают с Основами гражданского законодательства. Необходимо обратить внимание на то, что в договоре поставки (п.1 ст.508) по-иному, чем в статье 314, оговорен порядок определения срока исполнения обязательства в пределах периода поставки.

Статья 508 ГК РФ воспроизводит ранее действовавшую норму о зачете досрочно поставленных товаров в счет количества, подлежащего поставке в следующем периоде, если покупатель принял досрочно поставляемые товары.

В соответствии со сложившейся практикой, при досрочной поставке без согласия покупателя, товары принимаются им на ответственное хранение и подлежат оплате по цене, действующей на момент наступления срока поставки.

Покупатели по договору поставки выступают профессиональные организации – оптовые, торговые, комплектующие, снабженческие или иные коммерческие организации, осуществляющие посредническую деятельность по реализации товаров. В силу этого, статья 509 ГК РФ определяет порядок поставки, если исполнение договора возлагается покупателем на третьих лиц – получателей. Из п.п.1и 2 данной статьи вытекает право покупателя указать непосредственно в договоре получателей товаров (их отгрузочные реквизиты) либо предусмотреть порядок и сроки представления отгрузочной разнарядки. Отгрузочная разнарядка – это документ, в котором покупатель указывает получателей товаров и их отгрузочные реквизиты.

В отличие от ранее действовавших норм Положений о поставках, трактовавших представление разнарядки в качестве односторонней сделки, в соответствии с п.2 статьи 509 ГК РФ, право покупателя давать указания поставщику об отгрузке (передаче) товаров третьим лицам (получателям), то есть представлять разгрузочную распорядку, должно быть предусмотрено договором.

В п.3 статьи 509 ГК РФ, которая предусматривает последствия непредставления покупателем отгрузочной разнарядки, отсутствует оговорка о возможности определения в договоре иных последствий. Однако, с учетом диспозитивного характера норм, внесенных в п.п.1 и 2 статьи 509 ГК РФ, можно полагать, что и норма, содержащаяся в п.3 данной статьи тоже носит диспозитивный характер. В связи с этим в договоре могут быть предусмотрены и иные последствия непредставления или несвоевременного представления отгрузочной разнарядки с просрочкой, в том числе перенесение срока поставки на следующий период. При определении последствий непредставления или несвоевременного представления отгрузочной разнарядки, применяется статья 328 ГК РФ «Встречное исполнение обязательств».

Представление отгрузочной разнарядки является частным случаем возложения покупателем исполнения договора (принятия и оплаты товара) на получателей товара – третьих лиц. Поэтому, в соответствии со статьей 403 ГК РФ («Ответственность должника за действия третьих лиц) ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение покупателем обязательств по принятию товаров, извещению поставщика о ненадлежащем исполнении договора, оплате товаров и так далее, несет покупатель.

**1.5 Доставка товаров**

Доставка товаров осуществляется поставщиком путем отгрузки их транспортом, предусмотренным договором поставки и на определенных в договоре условиях.

Данная статья Гражданского Кодекса РФ детализирует применительно к договору поставки статью 458 ГК РФ, устанавливающую общие правила о моменте исполнения обязанности продавца передать товар и порядке исполнения этой обязанности. Термин «доставка» применен в п.1 статьи 510 ГК РФ для обозначения одного из способов исполнения поставщиком обязанности о передаче товара покупателю, а именно путем сдачи товаров органу транспорта для доставки покупателю.

В исполнении договора поставки, как договора, используемого посредническими организациями, часто принимают участие не только стороны договора, но и третьи лица, на которые покупатель возлагает исполнение обязательств поставки. Поэтому из статьи 510 ГК РФ вытекает, что, наряду с покупателем, в исполнении участвуют получатели, указанные покупателем в договоре или в отгрузочной разнарядке.

При исполнении поставщиком обязанности доставки товара покупателю (получателю) путем передачи органу транспорта, стороны в договоре предусматривают вид транспорта (железнодорожный, водный, автомобильный, воздушный); скорость доставки (грузовая или иная) и иные условия.

При отсутствии условий о транспортировке выбор вида транспорта предоставлен поставщику. Эта норма - новая для правовых актов о поставках, так как ранее доставка автомобильным и воздушным, то есть наиболее дорогими видами транспорта, осуществлялась по требованию покупателя или с его согласия, а так же в случаях, предусмотренных обязательными правилами.

При выборе вида транспорта, по-видимому, должен учитываться обычай делового оборота, а так же то обстоятельство, на какую из сторон относятся расходы по доставке.

В п.2 статьи 510 ГК РФ содержатся обязанности уведомить покупателя о готовности товара к передаче, если договором предусмотрено исполнение поставщиком обязанности передачи товара путем предоставления покупателю возможности его получения в месте нахождения товара. Готовность к передаче означает выполнение поставщиком действий, предусмотренных статьей 458 ГК РФ, то есть действий по идентификации товара (маркировка товара, упаковка его или затаривание и так далее).

Срок получения товаров покупателем в месте его нахождения (срок выборки) может быть предусмотрен путем согласования графика поставки. В этом случае едва ли требуется уведомление о готовности, поскольку поставщик обязан предоставить товар в распоряжение покупателя к сроку, определенному графиком.

**1.6 Принятие товаров покупателем**

Основные обязанности покупателя по договору поставки заключается в принятии товара и его оплате. Статья 513 ГК РФ устанавливает обязанность покупателя принять товары, поставленные в соответствии с условиями договора, а так же осмотреть их проверить количество и качество принятых товаров.

Срок для принятия, осмотра и совершения покупателем действий, связанных с принятием товаров, определяется договором. Если срок принятия не установлен в договоре, то осмотр, проверка качества и количества принятых товаров должны быть завершены в срок, устанавливаемый законом, иными правовыми актами или обычаями делового оборота.

Порядок проверки качества принятых товаров может определяться в договоре путем включения соответствующих условий о проверке, либо указания в договоре нормативных документов по стандартизации (государственных стандартов, стандартов предприятий и так далее), устанавливающих порядок проверки.

При поверке количества товаров до принятия упомянутых выше законов и иных правовых актов может быть использована «Инструкция о приемке продукции производственно-технологического назначения и товаров народного потребления» по количеству, в части, не противоречащей ГК РФ.

Покупатель обязан письменно уведомить поставщика о выявленном несоответствии товаров условиям договора или о недостатках товаров. Покупатель должен уведомить поставщика путем направления ему извещения о порядке, установленном в статье 483 ГК РФ. Общее правило этой статьи сводится к тому, что извещение должно направляться в срок, предусмотренный законом, иными правовыми актами или договором. Если такой срок не установлен, то извещение ложно направляться в разумный срок после того, как обнаружено нарушение соответствующего условия договора.

Критерием своевременности обнаружения служит характер и назначение товара. Единое регулирование порядка извещения покупателем продавца о несоответствии товара предусмотрено Венской конвенцией 1980-го года. В случае невыполнения покупателем этого предписания наступают последствия, установленные п.2 статьи 483 ГК РФ.

Покупатель обязан при получении товаров от транспортной организации проверить соответствие товаров сведениям, указанным в транспортных и сопроводительных документах, а так же принять товары в порядке, предусмотренном транспортным уставом.

Во всех случаях обнаружения утраты или повреждения товаров при перевозке или несоответствия фактически полученного количества товаров товарно-сопроводительным документам, покупатель должен потребовать от перевозчика составления коммерческого акта.

Покупатель обязан обеспечить сохранность товара, в случае, если он отказывается от его принятия (принять на ответственное хранение).

Сущность ответственного хранения заключается в том, что покупатель обязан обеспечить сохранность груза и оставить его в распоряжении поставщика. Поэтому п. 1 статьи 514 ГК РФ предписывает покупателю незамедлительно уведомить поставщика о принятии товара на ответственное хранение или распорядиться им в разумный срок. Если же он этого не сделает, то покупатель в праве сам реализовывать товар (выручка от реализации передается поставщику за вычетом причитающегося покупателю) или возвратить его поставщику. Все необходимые расходы, понесенные покупателем в связи с принятием товара на ответственное хранение, его реализацией и возвратом поставщику, возмещаются последними.

Покупатель обязан при передаче ему товаров поставщиком в месте их нахождения (при выборке) осмотреть передаваемые товары. В этом случае фон осмотра и момент передачи товаров совпадают. При принятии и осмотре товара в месте передачи покупатель определяет соответствие товара условиям договора о количестве, ассортименте, комплексности, таре, упаковке и так далее. Если покупатель выявил несоответствие передаваемых товаров тем или иным условиям договора, он вправе потребовать устранения отступлений от договора или отказаться от принятия товара.

Поставщик, в случае уклонения покупателя от получения товара в установленный договором срок, вправе отказаться от исполнения договора. О своем отказе от исполнения договора он должен уведомить покупателя. Однако при длящихся отношениях, то есть при поставке товара в пределах срока действия договора несколькими партиями, поставщик вправе отказаться от исполнения договора частично, то есть передача товара только в той части, которую должен был получить покупатель.

**1.7 Расчеты за поставляемые товары**

Стороны при заключении договора выбирают любую из форм расчетов. При отсутствии в договоре условия о форме расчетов, принимается форма, предусмотренная диспозитивной нормой п.1 статьи 516 ГК РФ, то есть расчеты осуществляются платежами-поручениями.

Важное значение имеет определение в договоре срока и порядка оплаты товаров. При этом может быть предусмотрена оплата как до, так и после передачи товара.

Если в договоре предусмотрена предварительная оплата товаров (до их передачи продавцом), то стороны, предусматривая срок платежа, могут обусловить конкретную дату передачи товаров, ежемесячную со дня поступления денежных средств на счет поставщика.

При поставке товара с рассрочкой платежа, стороны в договоре определяют порядок и сроки оплаты. Эти условия признаны существенными условиями договора.

В случае, отсутствия в договоре условий о предварительной оплате товаров, о порядке оплаты товаров, проданных в кредит или с рассрочкой платежа, оплата, согласно пункту 1 статьи 486 ГК РФ осуществляется непосредственно после передачи. Термин «непосредственно» можно трактовать как «незамедлительно», в возможный кратчайший срок.

В случае заключения договора с посредническими организациями, возможны непосредственные расчеты с поставщика с покупателями товаров, указанными в договоре или транспортной разнарядке покупателя. Покупатель также в праве возложить оплату товаров на третье лицо – плательщика, не являющегося покупателем товаров.

Обязанность покупателя оплатить товар наступает при:

1. необоснованном отказе получателя от оплаты переданного товара;

2. просрочке оплаты товара;

3. уклонение от оплаты (неосуществление предварительной оплаты и так далее).

Отказ получателя (плательщика) от оплаты или уклонение от оплаты товаров признаются необоснованными, если поставщиком соблюдены условия договора с покупателем.

При поставке товаров, комплектность которых определена с договоре, либо комплектов товаров, стороны могут предусмотреть передачу товаров отдельными частями, а также оплату каждой отдельно переданной части, входящей в комплект. Если порядок оплаты товара, поставляемого частями, договором не определен, то применяется правило, предусмотренное Гражданским Кодексом: «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 предусмотрено договором».

**1.8 Тара и упаковка**

Согласно статье 481 ГК РФ продавец обязан передать покупателю товар в таре или упаковке. Исключение составляют товары, которые по своему характеру не требуют затаривания. От затаривания или упаковки освобождаются, как правило, товары, отгруженные покупателю в контейнерах.

окупатель обязан возвратить поставщику многооборотную тару и средства пакетирования, в которых поступил товар. Эта норма носит диспозитивный характер поэтому, в зависимости от местонахождения покупателя, его отдаленности от места передачи товара (например, в районах Крайнего Севера) договором может быть предусмотрено, что такая тара возврату не подлежит.

Другое правило действует в отношении всей прочей тары. Тара, кроме многооборотной и средств пакетирования, а также упаковка, возвращаются покупателем (получателем) поставщику лишь при условии, что обязанность их возврата предусмотрена договором.

Порядок и сроки применения многооборотной тары и средств пакетирования, требования к иным видам тары или упаковки могут предусматриваться законом, иными правовыми актами, а также принятыми в соответствии с ними обязательными правилами. Так, требования к таре или упаковке могут определяться государственными стандартами и иными нормативными документами по стандартизации. Если такие требования относятся к обязательным, то стороны в договоре могут отступить от них только в сторону повышения требований к качеству тары или упаковки.

К многооборотной таре, то есть таре, которая может быть многократно использована, относится специальная тара, то есть используемая при поставках определенного вида товаров (например, барабаны и другое); инвентарная тара, являющаяся инвентарем поставщика и имеющая инвентарный номер; залоговая тара, то есть отпускаемая под залог.

Средства пакетирования применяются для пакетной доставки, погрузки, выгрузки и хранения торгово-штучных товаров, то есть товаров, уже в отдельности помещенных в тару. К средствам пакетирования относят: поддоны, обвязки, пакетирующие пакеты, сетки, стропы, пленки. Цель использования средств пакетирования – обеспечение лучшей сохранности товаров, снижение затрат при передаче товаров непосредственным потребителям.

Порядок и сроки обращения и возврата средств пакетирования определяются Положением «О порядке обращения многооборотных средств пакетирования в подрядном хозяйстве».

До принятия новых правил, стороны могут предусматривать в договоре применение порядка и сроков возврата средств пакетирования, установленных этим положением или воспроизвести соответствующие нормы в договоре.

В отношении залоговой, инвентарной или иной многооборотной тары в договоре целесообразно воспроизведение норм утративших силу Особых условий поставки отдельных видов товаров, инструкций о возврате соответствующих видов многооборотной тары. Возможен и учет обычно предъявляемых к таре требований. Под «обычно предъявляемыми к таре требованиями» принято понимать установившиеся в гражданском обороте правила поведения. В случае спора, сторона, ссылающаяся на обычно устанавливаемое требование, должна доказать, что соответствующее требование действительно прочно закреплено практикой.

Так, в соответствии с обычаями делового оборота, поставщик может направить покупателю сертификат на тару, указав в нем наименование и количество подлежащей к возврату тары, сроки возврата. Эти данные поставщик определяет с учетом условий договора, а при их отсутствии – с учетом обычно предъявляемых требований.

При передаче товаров без тары или упаковки или в не подлежащей таре или упаковке, включая многооборотную тару и средства пакетирования, применяются следующие последствия: покупатель в праве потребовать от продавца затарить или упаковать товар, либо заменить ненадлежащую тару или упаковку, если иное не вытекает из договора, существа обязательства или характера товара. Выбор последствий предоставлен покупателю, который может предъявить продавцу как требования, изложенные выше, так и требования, предусмотренные статьей 475 ГК РФ (передача товара ненадлежащего качества).

Аналогичные нормы содержатся и в Венской конвенции 1980-го года.

Последствия нарушения обязанности по возврату многооборотной тары и средств пакетирования, а также сроков их возврата должны определиться в договоре, если они не предусмотрены обязательными правилами.

**1.9 Правовое регулирование недопоставки товаров ненадлежащего качества и некомплектных товаров**

Покупатель, которому поставлены товары ненадлежащего качества, в праве предъявить поставщику требования, предусмотренные статьей 475 ГК РФ, за исключением случая, когда поставщик, получивший уведомление о недостатках поставленных товаров, без промедления заменит поставленные товары товарами надлежащего качества. Слова «без промедления» следует понимать как замену в такой краткий срок, который возможен при обстоятельствах конкретного случая. Этот срок начисляется с момента получения уведомления покупателя о недостатках товаров, направленного в соответствии со статьей 483 ГК РФ.

Можно полагать, что поставщику предоставлено право осуществлять замену товара без согласия на это покупателя.

В некоторых случаях поставщик обязан заменить товар по требованию покупателя, независимо от характера недостатков. Такое требование в праве заявить покупатель, осуществляющий продажу товаров в розницу при условии, что товар с недостатками возвращен потребителем. Эта норма направлена на обеспечение прав граждан и гарантирует реальность требований о замене проданного некачественного товара на доброкачественный.

Поставщик обязан выполнить требования покупателя в натуре в разумный срок. Замена товара не освобождает его от возмещения убытков, понесенных покупателем.

Право предъявить соответствующее требование предоставлено не только покупателю – стороне договора, но и получателю – третьему лицу, которому передал товар по указанию покупателя и которое, как правило, извещает о выявленных недостатках.

При нарушении комплексности товаров, либо передаче товаров не в комплекте, установленном договором, покупатель в праве потребовать от продавца либо уменьшения цены, либо доукомплектования товара в разумный срок. Лишь при невыполнении продавцом требований о доукомплектации товара, покупатель получает право требовать замены некомплектного товара комплектным, либо возврата уплаченной за товар денежной суммы. Договором могут быть предусмотрены другие последствия нарушения условий договора о комплектности и поставке товара в комплекте. Однако, эти последствия не поступают при замене поставщиком некомплектного товара комплектным или при доукомплектовании товаров. Аналогично норме, предусмотренной за поставку товаров ненадлежащего качества, замена или укомплектование товара должны быть произведены по инициативе поставщика в возможный кратчайший срок (то есть без промедления), исчисленный с момента направления покупателем уведомления об отступлении от требований комплектности или условий договора о поставке комплекта товаров.

Отступление поставщика от комплектности при продаже товара также попадает под понятие продажи товара с недостатками. Поэтому покупатель – гражданин на основании закона «О защите прав потребителей» вправе потребовать от продавца замены некомплектного товара на комплектный, либо возвратить некомплектный товар продавцу.

Если поставщик не поставил предусмотренное договором количество товаров, либо не выполнил требование покупателя о замене недоброкачественных товаров или о доукомплектации товаров в установленный срок, покупатель в праве приобрести непоставленные товары у других лиц с отнесением на поставщика всех необходимых и разумных расходов на их приобретение. Эта норма, неизвестная ранее законодательству о договоре поставки, предусматривает права покупателя в случае неисполнения поставщиком обязательства в натуре.

В общей форме нормы об исполнении должником обязательства в натуре содержались в Гражданском Кодексе 1964 года.Однако, фактически они не находили применения, так как отсутствовал правовой механизм принуждения должника к исполнению обязательства в натуре.

В рыночных условиях покупатель приобрел не только право, но и возможность приобрести товар других лиц при нарушении поставщиком обязанности передать товары в обусловленный срок, либо заменить товары, переданные с недостатками, товарами надлежащего качества или комплектными.

Статья 521 ГК РФ воспроизводит известный ранее действовавшему законодательству о поставках принцип суммированного обязательства, согласно которому обязательство поставки товаров в каждом периоде складывается из обязательства данного периода и обязательства по восполнению недопоставленного в предыдущем периоде количества товаров.

При этом уплата поставщиком неустойки за невыполнение обязанности по передаче товаров в установленный договором срок, не освобождает от обязанности восполнения недопоставленного товара в натуре в следующем периоде, либо в иные сроки, предусотренные договором.

Недопоставка выражается либо в передаче поставщиком товаров в период поставки в меньшем, чем обусловлено в договоре, количестве, либо в неисполнении обязанности по передаче всего обусловленного договором количества.

Недопоставка означает не только нарушение условий о количестве, но и о сроке, следовательно, она одновременно является и просрочкой поставки.

Поставщик должен выполнить обязательство в натуре, то есть передать

покупателю товары, непоставленные в одном периоде, в следующем периоде (месяце, квартале).

Обязанность восполнения недопоставки товаров сохраняется на протяжении всего срока действия договора. При долгосрочном договоре поставки стороны в праве ограничить предельный срок восполнения.

Правило об ассортименте товаров, недопоставка которых подлежит восполнению, применяются лишь в случае, когда стороны не воспользуются своим правом согласовать ассортимент. За покупателем остается возможность оговорить тот ассортимент товаров, подлежащих поставке при восполнении, который отвечает его потребностям, либо отказаться от восполнения недопоставки.

Количество товаров единого ассортимента может быть зачтено в партии товаров другого ассортимента лишь с согласия покупателя. Такое согласие должно быть выражено в письменной форме и сообщено предварительно.

**1.10 Особенности гражданско-правовой ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору поставки**

С учетом предпринимательского характера договора поставки, ответственность за его нарушение, как правило, строится на началах риска. Возмещение убытков и уплата неустойки – основные формы такой ответственности.

Статья 524 ГК РФ предусматривает ряд правил определения величины упущенной выгоды при расторжении договора поставки. Указанные правила, по мнению автора, необходимо было бы поместить в первую часть Гражданского Кодекса, так как их значение выходит далеко за рамки договора поставки. Норма статьи 524 ГК РФ носит симметричный характер по отношению, как к поставщику, так и к покупателю. Смысл ее заключается в том, что сторона, расторгнувшая договор вследствие нарушения обязательств контрагентом, а затем, в разумный срок после расторжения, купившая (продавшая) товар по более высокой (низкой), но все же разумной цене, в праве требовать о контрагента возмещения убытка в виде разницы между первоначальной договорной ценой и ценой совершенной взамен сделки. Так закон конкретизирует общее правило об упущенной выгоде, применительно к договору поставки.

Указанные убытки носят конкретный характер, так как исчисляются в виде разницы цен двух состоявшихся сделок. В то же время существует правило о, так называемых, абстрактных убытках. Например, если после расторжения договора вследствие нарушения обязательства контрагентом, потерпевшая сторона не совершила другой сделки взамен расторгнутого договора, величина понесенных ею убытков определяется в виде разницы между договорной ценой и текущей ценой на данный товар в момент расторжения договора. Текущей признается цена, обычно взимавшаяся при сравнимых обстоятельствах за аналогичный товар в месте предполагавшейся его передачи.

В качестве таких цен обычно выступают биржевые котировки стандартных товаров.

Величина другой составной части убытков – реального ущерба (который может устанавливаться помимо упущенной выгоды) – определяется по общим правилам статьи 15 ГК РФ.

**2. Договор поставки товаров для государственных нужд, как особая разновидность договора поставки**

**2.1. Понятие поставки товаров для государственных нужд**

Деятельность любого государства выходит далеко за рамки отношений, регулируемых только гражданским правом. Функции государства, как формы организации общества многообразны и лежат, в основном в сфере публичного права. Они предполагают целый ряд мер, направленных на поддержание существующей системы общественных отношений. Государство стремится так же обеспечить свое собственное бытие в качестве независимой и эффективно функционирующей социально-экономической системы. В этих целях оно должно проводить необходимую экономическую и внешнюю политику, укреплять обороноспособность и государственный аппарат, поддерживать равновесие с окружающей средой и так далее.

Для выполнения всех этих задач государство должно располагать необходимой имущественной базой, формирование которой происходит путем закупок товаров для государственных нужд. Эти закупки оформляются государственными контрактами и договорами поставки для государственных нужд.

Договоры, обеспечивающие государственные нужды, не случайно именуются государственными контрактами. Это подчеркивает наличие в их правовом режиме публично-правовых элементов, затрагивающих нормативную базу, цели, предмет, субъективный состав, процедурные вопросы заключения и изменения контрактных условий, односторонний отказ от обязательств, ответственность сторон.

В целом, государственный контракт представляет собой комплексный правовой акт, содержащий одновременно и гражданско-правовые и административно-правовые элементы. На это справедливо указывают А.П. Алехин и Ю.М.Козлов, подчеркивая, что «государственные контракты (договоры) как правовые формы реализации государственных заказов имеют ту особенность, что сочетают в себе элементы административно-правового и гражданско-правового договоров».

Показательно в этом смысле разъяснение Высшего Арбитражного суда РФ о том, что «указанные выше договоры не следует рассматривать в качестве обычных предпринимательских договоров. Поэтому при рассмотрении споров нужно учитывать особенности этих отношений».

Договор (государственный контракт) поставки товаров для государственных нужд отличается от иных договоров поставки целью продажи и приобретения товаров и участием в поставках государственных органов – государственных заказчиков или уполномоченных ими лиц. При этом поставки обеспечиваются за счет средств бюджета и внебюджетных источников финансирования.

Цели продажи и приобретения товаров, а так же источники финансирования потребовали установления особого порядка заключения договоров и рассмотрения возникающих при этом разногласий, гарантированности государственным заказчиком платежей за поставленные товары.

К отношениям по поставкам для государственных нужд в части, не урегулированной параграфом четвертым ГК РФ, применяются правила о договоре поставки. При отсутствии же соответствующих правил, в параграфе 3 главы 30 ГК РФ к отношениям, возникающим из договора поставки товаров для государственных нужд, подлежат применению общие положения о купле-продаже.

Отношения по поставках товаров для государственных нужд регулируются тремя законами:

1. Федеральный закон РФ «О поставках продукции для федеральных государственных нужд» от 13.12.1994 года;

2. Федеральный закон РФ «О государственном материальном резерве»;

3. Федеральный закон РФ «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции,0 сырья и продовольствия для государственных нужд» от 2.12.1994 года, а так же принятое на его основе Постановление Правительства РФ «О мерах по реализации Федерального Закона РФ «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд» от 13.03.1995 года, №241.

Эти законы применяются к отношениям по поставкам для государственных нужд в части, неурегулированной ГК РФ.

По своему содержанию, структуре, предмету и методам регулирования, эти законодательные акты (кроме Гражданского Кодекса РФ) являются комплексными, включают в себя нормы гражданского и административного права. Причем административные нормы носят специальный характер, устанавливая отраслевые особенности для данной категории договоров по отношению к общим положениям и принципам обязательственного (гражданского) права, составляющим «общенормативный каркас» договорного права. Общие нормы ГК РФ применяются к государственным контрактам, если иное не предусмотрено специальными нормами соответствующих законодательных актов комплексного характера.

Предметом правового регулирования указанных законодательных актов выступает целенаправленная управленческая деятельность государства в сфере обеспечения федеральных государственных нужд – положение, характерное для источников административного права.

К сожалению, законодательные акты об обеспечении государственных нужд разрознены и часто плохо стыкуются друг с другом. Термины, понятия, порядок заключения и использования государственных контрактов (договоров) и ответственности за их нарушение существенно отличаются, хотя все законы имеют один предмет регулирования.

По существу, законодательство об обеспечении государственных нужд находится еще в стадии формирования. Автор считает, что целесообразнее было бы принять единый законодательный акт о «Государственных контрактах», содержащий общую часть (общие основы правового регулирования отдельных видов государственных контрактов – поставки и подряда для государственных нужд, государственный оборонный запас, подготовка ценностей в государственный резерв и другое).

В законах о поставках для государственных нужд перечислены цели поставки товаров для федеральных и региональных государственных нужд. К этим целям отнесены:

- создание и поддержание госрезерва;

- поддержание необходимого уровня обороноспособности страны;

- обеспечение экспортных поставок для выполнения международных обязательств;

- реализация федеральных и региональных целевых программ.

Эти цели позволяют определить сферу определения государственного контракта и договора поставки товаров для государственных нужд и отношения, подпадающие под регулирование правилами ГК о поставках для государственных нужд.

Цели государственных контрактов, отличаются от договоров частно-правового характера по следующим направлениям:

1. Они нормативно определены;

2. Имеют публично – правовой характер;

3. Не являются коммерческими в том смысле, что государство, в целом не являясь коммерческой организацией, реализует публичные, общие для всего социума, интересы и не обуславливает извлечение прибыли в качестве основы своей деятельности.

Не случайно законодатель нормативно устанавливает, что государственные закупки действуют исходя из интересов государства, а не собственных (ведомственных) интересов. Последнее характерно именно для гражданско-правовых договоров, опосредующих сферу частных интересов.

Нормативная определенность целей государственных контрактов проявляется в их прямом перечислении в тексте законодательных актов. Например, поставки продукции для федеральных государственных нужд осуществляются в целях создания и подержания государственных материальных резервов Российской Федерации, поддержания необходимого уровня обороноспособности и безопасности РФ, обеспечения экспортных поставок продукции для выполнения международных экономических, в том числе и валютно-кредитных, обязательств России, реализации федеральных целевых программ.

Разумеется, в государственных контрактах присутствуют и частные цели товаропроизводителей, предприятий-посредников и других коммерческих организаций – контрагентов государства. Но не они являются определяющими.

Целевая и функциональная направленность государственных контрактов – обеспечить, прежде всего, достижение государственных интересов. Поэтому и юридические средства, посредством которых эти отношения регулируются, не могут быть исключительно частноправовыми.

Государственные контракты выступают особым средством косвенного управленческого воздействия на экономику, одной из своеобразных правовых форм регулирования, реализации государственных заказов, применяемых в различных отраслях и сферах.

Главной отличительной чертой этих договоров является особая цель использования товаров, а именно – их закупка для государственных нужд, в том числе в государственный резерв.

Государственными нуждами (федеральными и региональными) являются потребности Российской Федерации в продукции, необходимой для решения задач государства, а так же для реализации государственных целевых программ. К ним относятся потребности обеспечения мобилизационных нужд РФ и первоочередных работ при ликвидации последствий чрезвычайных ситуаций, экспортных поставок продукции для выполнения международных обязательств России и другие.

Специфика предмета договора, в свою очередь, обуславливает и особый состав его участников, структуру договорных связей, порядок заключения и исполнения. Отношения по поставке для государственных нужд обычно опосредуются двумя договорами:

- государственным контрактом на поставку товаров для государственных нужд;

- договором поставки товаров для государственных нужд.

Они весьма близки по своей правовой природе и различаются, в основном, по субъектному составу, основаниям и порядку заключения.

По субъектному уровню все государственные контракты можно разделить на федеральные и региональные. По мнению автора, назрела необходимость нормативного оформления контрактной системы для обеспечения местных нужд, в рамках которой местные (муниципальные) органы должны получить право самостоятельно формировать заказы для обеспечения общественных нужд на соответствующей территории.

Как один из основных признаков договора поставки, В.Витрянский указывает то, что «в качестве покупателя по договору поставки должна выступить коммерческая организация, занимающаяся предпринимательской деятельностью». В отличие от обычных гражданско-правовых договоров поставки, покупателем и обязательным участником государственного контракта является государство в лице уполномоченных органов и организаций, именуемых государственными заказчиками. В роли последних выступают органы государственной власти, казенные предприятия, государственные учреждения.

Государственным контрактом на поставку товаров для государственных нужд называется договор, заключенный на основе заказа одной стороны (государственного заказчика), принятого другой стороной (поставщиком), по которому поставщик обязуется передать товары, предназначенные для государственных нужд, государственному заказчику, либо указанному им покупателю (получателю).

Договором поставки для государственных нужд называется договор о передаче покупателю товаров, предназначенных для государственных нужд, заключенный поставщиком на основе и во исполнение государственного контракта.

Общая характеристика государственных контрактов и договоров поставки для государственных нужд аналогична любым договорам купли-продажи: они являются консенсуальными, возмездными и взаимными.

**2.2. Элементы договора**

Государственный контракт регулирует права и обязанности контрагентов по обеспечению государственных нужд (причем государственный заказчик является обязательной стороной как по отношению к контрагенту, так и по отношению к государству) и регулирует экономические, правовые и организационно-технические отношения поставщика с государственным заказчиком при исполнении контракта. Кроме того, в государственном контракте определяются объемы, ассортимент, порядок поставки и ли выполнения работ, цены, сроки и порядок расчетов, имущественная ответственность сторон и другие условия.

Продукция, поставляемая по государственному контракту, должна соответствовать обязательным требованиям государственных стандартов особым условиям, устанавливаемым контрагентом. К обязательным относятся требования к качеству продукции, обеспечивающие безопасность для жизни и здоровья населения, охрану окружающей среды совместимость и взаимозаменяемость продукции. В целом, структура и содержание конкретного государственного контракта определяется его видом и сложившейся практикой ведомства или иного государственного заказчика, формирующего типовые условия.

Поставщиком в государственном контракте и в заключенном на его основе договоре поставки является одно и то же лицо – предприниматель. Другой стороной в государственном контракте является государственный заказчик.

Государственный контракт заключается на основании заказа государственного заказчика, принятого поставщиком, то есть на основе его свободного волеизъявления. Однако, согласно п.1 ст.527 ГК РФ, принятие заказа поставщиком порождает обязанность заказчика заключить государственный контракт.

Федеральный закон РФ «О поставках продукции для федеральных государственных нужд» от 13.12.1994г. и Федеральный закон РФ «О государственном материальном резерве» устанавливают обязанность заключить государственный контракт, прежде всего для хозяйствующих субъектов, занимающих доминирующее положение на рынке. Например, обязанность заключить государственный контракт возложена на поставщиков, занимающих доминирующее положение на товарном рынке, а так же на предприятий-монополистов и на предприятия, в объеме производства которых государственный оборонный заказ составляет более 70%.

Государственным заказчиком, согласно п.1 статьи 3 Федерального закона РФ «О поставках продукции для федеральных государственных нужд» от 13.12.1994 г., может быть федеральный орган исполнительной власти, федеральное казенное предприятие, государственное учреждение.

Государственным заказчиком на поставку материальных ценностей в государственный резерв является федеральный орган исполнительной власти, осуществляющий управление государственным резервом.

Государственными заказчиками по формированию федерального фонда сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольственных товаров, определены, в зависимости от вида продукции, Федеральная продовольственная корпорация при Министерстве сельского хозяйства и продовольствия, само это Министерство, Комитет РФ по государственным резервам.

Для государственного заказчика является обязательным заключение договора на поставку продукции для государственных нужд с победителем конкурса по размещению госзаказа, а так же с поставщиком, принявшим заказ при его размещении.

Покупателем по договору поставки для государственных нужд может быть любое юридическое лицо, хотя чаще всего в этой роли выступают коммерческие организации.

Предметом договора поставки товаров для государственных нужд, являются любые товары, предназначенные для использования в хозяйственных целях, в том числе и для предпринимательской деятельности. Как правило, это вещи, определяемые родовыми признаками, то есть товары массового серийного производства.

Форма и порядок заключения государственных контрактов и договоров поставки для государственных нужд обладают значительными особенностями.

Процедура поставки для государственных нужд состоит из нескольких этапов:

1. Определение потребности государства в тех или иных товарах завершается выдачей государственного заказа на его поставку. Этот заказ определяет номенклатуру товаров, примерные сроки, цены и другие условия поставок.

2. Размещение госзаказа может происходить как открытым способом (путем проведения открытых или закрытых торгов, конкурсов, аукционов), так и закрытым – путем выбора конкретного поставщика. По общему правилу отбор поставщиков должен производиться на конкурсной основе. Однако не практике это требование часто парализуется многочисленными исключениями, предусмотренными подзаконными актами.

3. Принятие госзаказа поставщиком порождает обязанность заключить соответствующий госконтракт, проект которого обычно разрабатывается государственным заказчиком.

Поставщик, получивший проект госконтракта, обязан в тридцатидневный срок подписать его, либо уведомить об отказе от заключения госконтракта. В последнем случае, государственный заказчик вправе принудить поставщика к заключению контракта через суд.

4. Заключенный госконтракт может предусматривать поставку товаров как непосредственно государственному заказчику, так и покупателю, которого он укажет.

5. Извещение о прикреплении является основанием для заключения договора поставки для государственных нужд.

Здесь мы сталкиваемся со сложным юридическим составом, то есть совокупностью юридических фактов, порождающих обязательство: односторонняя сделка плюс договор. Их соотношение было предметом серьезного изучения юристов.

По общему правилу, обязанность заключения договора лежит только на поставщике, тогда как покупатель вправе отказаться от заключения договора или потребовать уменьшения количества поставляемых товаров против указанного в извещении о прикреплении (п.1 статьи 530 ГК РФ).

6. При отказе покупателя от договора, поставщик должен незамедлительно уведомить об этом государственного заказчика и вправе требовать от него прикрепления к другому покупателю.

Государственный контракт и договор поставки для государственных нужд, равно как государственный заказ и извещение о прикреплении, должны оформляться в письменной форме. Согласно ст.ст.528,529 ГК РФ, госконтракт и договор поставки обычно заключаются путем подписания сторонами одного документа (протокол разногласий является его составной частью).

Поставки товаров для государственных нужд производятся по рыночным ценам, за исключением товаров, по которым сохранено государственное регулирование цен. Стороны госконтракта определяют цены, как правило, в пределах, установленных государственным заказом или в соответствии с результатами конкурса.

Способы определения контрактных цен подробно урегулированы законодательством и обычно обусловлены спецификой поставляемого товара.

Цена договора поставки для государственных нужд, по общему правилу, должна соответствовать цене, определенной государственным контрактом.

Срок является существенным условием любого договора поставки. Значит, и государственный контракт и договор поставки для государственных нужд, в которых отсутствует условие о сроке, считаются незаключенными. Срок в договоре поставки для государственных нужд обычно определяется соответствующим государственным контрактом, а периодичность поставок в пределах этого срока произвольно устанавливается сторонами договора.

**2.3. Права и обязанности сторон по поставке товаров для государственных нужд**

На содержание обязанностей поставщика влияет особый порядок установления договорных связей по поставке товаров для государственных нужд. Поэтому одной из основных обязанностей поставщика, вытекающей из государственного контракта, является заключение договора поставки товаров для государственных нужд.

Стороны могут выбрать один или несколько вариантов порядка поставки товаров для государственных нужд:

- передача товаров может осуществляться непосредственно государственному заказчику;

- товары могут передаваться лицам, указанным в отгрузочной разнарядке государственного заказчика:

- поставщик по государственному контракту может осуществлять поставку товаров на основании договора поставки, заключенного с другим лицом – покупателем, указанным государственным заказчиком в извещении о прикреплении.

Извещение о прикреплении покупателя к поставщику по государственному контракту, направленное государственным заказчиком не порождает обязанности поставщика заключить договор поставки, если государственным контрактом не предусмотрено право государственного заказчика направлять извещение о прикреплении. Таким образом, обязанность поставщика заключить договор поставки товаров для государственных нужд с покупателем, указанным государственным заказчиком в извещении о прикреплении, вытекает из добровольно принятого им на себя обязательства по государственному контракту.

Извещение о прикреплении не порождает и обязанности покупателя заключить договор. Таким образом, извещению о прикреплении не присущ характер планового акта.

В случае, когда из государственного контракта возникла обязанность поставщика заключить договор поставки с лицом, указанным в извещении о прикреплении, но поставщик отказывается от заключения договора или уклоняется от заключения, возможен иск покупателя о понуждении поставщика заключить договор.

Обязанность по передаче товара покупателю или государственному заказчику (в том числе условия о периодичности поставок, порядке доставки или выборке товаров, восполнении недопоставки и так далее) регулируются общими положениями о поставке.

Учитывая особую значимость договора поставки товаров для государственных нужд, закон устанавливает повышенную ответственность поставщика за неисполнение этой обязанности. Например, за просрочку поставки или недопоставку товаров по государственному контракту поставщик уплачивает покупателю неустойку в размере 50% от стоимости недопоставленной продукции, а так же возмещает убытки. Но в данном случае эта норма в законе сформулирована неудачно. Указанная неустойка «взыскивается до момента фактического исполнения обязательств с учетом недопоставленного количества товаров в предыдущем периоде поставки». Но ведь 50% неустойка, очевидно, взыскивается одновременно, то есть является штрафом, а не пеней. Кроме того, Закон некорректно называет государственного заказчика «покупателем». Но, как можно понять из статьи 5 Закона «О поставках продукции для федеральных государственных нужд», речь идет о заказчике по госконтракту, а не о покупателе по договору поставки. Да и сам характер указанной неустойки определен невнятно (зачетная или исключительная). Представляется, что она, все-таки, носит зачетный характер. Передача товаров, не соответствующих требованиям о качестве, а так же некомплектной продукции приравнивается к ее непоставке и, следовательно, влечет аналогичную ответственность.

Все прочие обязанности поставщика определяются аналогично общим нормам о договоре поставки.

Государственный заказчик обязан принять товар, являющийся предметом договора. Эта обязанность государственного заказчика предполагает и обязанность прикрепления к поставщику покупателя. Если только прикрепления не происходит, то поставщик вправе либо потребовать от государственного заказчика принять и оплатить товары, либо реализовать их по своему усмотрению, отнеся на него разумные расходы по реализации товара.

Можно привести некоторые прерогативные полномочия государственного заказчика, которые могут и должны включаться в государственный контракт:

1. Право руководства и контроля.

Руководство проявляется в возможности дачи инструкций и обязательных предписаний контрагенту. Например, Законом прямо установлено право государственного заказчика выдавать контрагенту обязательные для исполнения отгрузочные разнарядки на выпуск материальных ценностей из государственного резерва конкретным получателям.

Федеральный закон РФ «О поставках продукции для федеральных государственных нужд» устанавливает, что по решению Правительства РФ государственный заказчик может вносить необходимые изменения в государственный контракт или прекратить действия государственного контракта при условии возмещения им убытков поставщикам в соответствии с действующим законодательством (п.2, ст.3). Так же действия государственного заказчика могут осуществляться в одностороннем порядке без какого-либо согласования со стороны контрагента.

2. Право в одностороннем порядке вносить изменения в контракт.

Такое право выходит за пределы не только правового режима государственно-правовых контрагентов, где договорные положения есть закон для сторон, но и самого понятия «контракт», содержание которого может измениться только на основании нового согласования волей сторон.

3. Право отказаться от продолжения контракта в одностороннем порядке, даже при добросовестном исполнении контрагентами своих обязательств, если это отвечает общественным, публичным интересам. Например, в Федеральном законе РФ «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд» (п. 4, ст. 8) установлено, что государственный заказчик вправе отказаться полностью или частично от закупки сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд, предусмотренной договором, в случае, когда необходимость в продукции данного вида отпала, при условии полного возмещения им товара производителю (поставщику) причиненных по вине государственного заказчика убытков в соответствии с законодательством, если иное не установлено договором.

Обязанность оплаты товара по договору поставки для государственных нужд имеет свою специфику. Так, государственный заказчик, по общему правилу, оплачивает товары, которые отгружаются получателям по его отгрузочным разнарядкам.

Если эта поставка производится покупателю по отдельному договору поставки, государственный заказчик признается поручителем по обязательству покупателя оплатить товары. Такое правило означает, что при отказе покупателя от оплаты, либо нарушением им сроков оплаты, поручитель государственный заказчик, несет перед поставщиком солидарную с покупателем ответственность, если государственным контрактом не предусмотрена иная.

**2.4. Особенности государственной ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору поставки для государственных нужд**

Ответственность за нарушение указанных обязательств строится по общей модели договорной ответственности предпринимателей на началах риска. Представляется, что государственный заказчик – орган государственного управления – так же отвечает на началах риска. Ведь государственный контракт тесно связан с договором поставки, а ответственность поставщика всегда наступает независимо от его вины.

Убытки покупателя могут возникнуть по причинам, за которые поставщик не отвечает, например, вследствие действия государственного заказчика. Тогда ограничение ответственности государственного заказчика случаями виновного причинения вреда повлекло бы тяжелые последствия для поставщика. Отвечая перед покупателем за чужие действия, он часто был бы лишен возможности взыскать свои убытки с причинителя вреда.

Ответственность за отказ от заключения государственного контракта основана на нарушении обязательства, вытекающего непосредственно из закона, и поэтому носит преддоговорной характер.

Особый случай ответственности государственного заказчика предусмотрен статьей 533 ГК РФ. Она наступает если поставщик вследствие исполнения им государственного контракта понес убытки.

Пункт первый статьи 533 ГК РФ устанавливает 30-дневный срок для возмещения государственным заказчиком убытков, которые причинены поставщику выполнением государственного контракта. Срок для возмещения убытков исчисляется со дня передачи товаров.

Нарушение государственным заказчиком обязанностей по возмещению поставщику убытков, вызванных выполнением государственного контракта, дает поставщику право отказаться от дальнейшего исполнения государственного контракта и потребовать возмещения не только убытков, причиненных исполнением государственного заказа, но и убытков, вызванных расторжением договора.

Расторжение государственного контракта в связи с невозмещением убытков порождает право поставщика односторонне отказаться и от исполнения договора поставки для государственных нужд, заключаемого на основании извещения о прикреплении.

Требования о возмещении убытков, причиненных как исполнением, так и расторжением договора поставки, поставщик предъявляет государственному заказчику.

Так же государственным заказчиком (а не поставщиком) возмещаются убытки покупателя, которые он понес в связи с расторжением или изменением договора поставки, вследствие отказа государственного заказчика от товаров по госконтракту.

Это вполне обоснованно, поскольку расторжение (изменение) договора поставщиком в таких случаях является выгодным и обусловлено расторжением соответствующего госконтракта. Законодатель просто исключает их цепочки ответственность поставщика.

Усиленные, императивные установленные штрафные санкции налагаются в определенных случаях в бесспорном порядке. Например, при невыполнении в установленный срок государственного контракта по объему продукции поставщик уплачивает покупателю неустойку в размере 50% от стоимости недопоставленной продукции. Неустойка взыскивается до фактического исполнения обязательств недопоставленного количества продукции в предыдущем периоде поставки. При невыполнении обязательств по государственному контракту кроме уплаты неустойки поставщик возмещает также понесенные покупателем убытки.

Еще более серьезные санкции предусматриваются Федеральным законом «О государственном материальном резерве», причем взыскание целого ряда императивно установленных неустоек (за просрочку поставки, недопоставку и несвоевременный возврат в государственный резерв материальных ценностей, за несвоевременное выполнение указаний федерального органа исполнительной власти, управляющего материальным резервом) осуществляется в бесспорном порядке, жесткий режим санкций, которым придан императивный характер, обусловленный важностью исполняемых обязательств для государства и общества.

Нужно отметить еще одну отличительную черту, вытекающую из особого положения государственного заказчика, как представителя государства, и выходящую за рамки гражданского права.

Высший Арбитражный суд РФ указал, что ответственность предприятия-заготовителя, которому переданы функции государственного заказчика, применяются с учетом его вины. «Основанием для такого подхода, отмечается также, служит то обстоятельство, что предпринимательская деятельность в данном случае совмещается с функциями организации, выполняющей поручения государства по обеспечению закупок продукции для государственных нужд».

Если невыполнение государственным заказчиком своих обязательств по оплате продукции произошло по независящим от него обстоятельствам, хотя им были приняты надлежащие меры, с заказчика взыскивается только стоимость; оснований для уплаты им штрафных санкций в данных случаях нет.

**3. Материалы практики**

**3.1Обзор практики разрешения арбитражными судами споров, связанных с установлением и применением цен**

1. Если в договоре содержится условие о передаче спора, возникшего при закреплении договора, на разрешение арбитражного суда, специального соглашения о рассмотрении разногласий по цене не требуется.

Пример.

Алюминиевый завод обратился в арбитражный суд о рассмотрении спора о цене на отпускаемую тепловую энергию, возникшего при заключении договора с производственным жилищно-эксплуатационным трестом.

Заводу в принятии искового заявления было отказано со ссылкой на отсутствие между сторонами специального соглашения о передаче данного спора на рассмотрение арбитражного суда.

Однако в договоре на отпуск тепловой энергии содержалось условие о том, что все споры, возникшие при заключении договора, подлежат разрешению в соответствующих арбитражных органах. Это условие не было оспорено потребителем. При таких обстоятельствах специального соглашения сторон о передаче разногласий по цене на рассмотрение арбитражного суда не требовалось. Спор по цене подлежал рассмотрению в арбитражном суде.

2. Спор о порядке и сроках согласования цены, возникший при заключении договора и переданный в арбитражный суд по соглашению сторон, принимается и рассматривается судом на общих основаниях.

Пример.

Между поставщиком и покупателем возникли разногласия по вопросу, касающемуся порядка согласования цены на металлопродукцию.

Поставщик предложил осуществлять поставку по ценам, определяемым в соответствии со сложившейся конъюнктурой цен на момент отгрузки путем направления покупателю платежного требования после отгрузки продукции.

Покупатель согласился с предложением поставщика о расчетах за металлопродукцию по сложившимся конъюнктурным ценам, но выдвинул требование о согласовании с ним цены до начала отгрузки путем оформления необходимого протокола.

Рассмотрев спор, арбитражный суд вынес определение о прекращении производства по делу, поскольку, по его мнению, стороны не установили цену на подлежащую поставке металлопродукцию.

Между тем, заключая договор, стороны предусмотрели в нем условие о проведении расчетов за поставляемую продукцию по сложившимся конъюнктурным ценам, но не достигли соглашения о порядке и времени согласования цены. Поэтому у арбитражного суда не было оснований считать договор незаключенным.

Учитывая, что разногласия касались порядка и времени согласования цены, и эти разногласия были переданы на разрешение арбитражного суда по соглашению сторон, они подлежали рассмотрению по существу.

3. Изменение цены, предусмотренной договором, допускается в случаях и на условиях, установленных законодательством или договором.

Примеры.

Арбитражный суд, рассмотрев исковое заявление леспромхоза (поставщика) об изменении цены на пиломатериалы, установленной сторонами в договоре поставки, признал требования заявителя правомерными и внес в договор соответствующие изменения.

Свое обращение в арбитражный суд леспромхоз обосновал увеличением таксовой цены на поставляемую продукцию.

Между тем, повышенный коэффициент к таксам на древесину был установлен прейскурантом, введенным в действие до заключения сторонами договора поставки.

Поставщик, руководствуясь статьей 16 Закона Российской Федерации «О предприятиях и предпринимательской деятельности», дал согласие на отпуск пиломатериалов по договорным ценам без применения повышающего коэффициента путем предварительной оплаты всей продукции сразу же после заключения договора. Покупатель свои обязательства по оплате пиломатериалов выполнил.

В соответствии со статьей 65 Основ гражданского законодательства изменение цены договора после его заключения допускается лишь в случаях и на условиях, предусмотренных договором, законом, либо в установленном законом порядке.

В период действия договора цены на пиломатериалы в централизованном порядке не изменялись. Возможность изменения цены договора после его заключения стороны не установили.

Поскольку основания для изменения цены на пиломатериалы отсутствовали, кассационная коллегия арбитражного суда решение по делу отменила и в удовлетворении исковых требований поставщика отказала.

В другом случае в арбитражный суд обратился завод резиновых технических изделий (поставщик) с иском о взыскании с авторемонтного завода (покупатель) стоимости манжет, от оплаты которых последний частично отказался.

Согласно договору указанные изделия полежали поставке по установленной сторонами цене.

В связи с происшедшем в ходе выполнения договора удорожанием сырья, энергии, услуг и транспортных тарифов поставщик направил покупателю письмо, в котором сообщил об увеличении стоимости манжет, и, не дожидаясь ответа, произвел их отгрузку.

Покупатель свой отказ от оплаты продукции по новой цене мотивировал тем, что согласованная сторонами при заключении договора цена не была изменена.

Так как в заключенном договоре не были предусмотрены случаи и условия изменения цены на изделия, а законом поставщику не предоставлено право на одностороннее изменение договора в связи с упомянутыми причинами, арбитражный суд обоснованно отказал поставщику в удовлетворении исковых требований.

4. Неполучение ответа от покупателя на предложение поставщика об изменении цены не освобождает последнего от обязанности выполнения договора.

Пример.

Торгово-закупочная база (поставщик) обязана была поставить покупателю по договору пиломатериалы по согласованной сторонами цене. После заключения договора поставщик направил покупателю телеграмму об изменении цены в сторону ее повышения. Поскольку на телеграмму покупатель не ответил, поставщик прекратил поставку пиломатериалов.

Между тем, неполучение ответа на предложение поставщика об изменении условий договора о цене не может служить основанием для одностороннего отказа от исполнения обязательств по договору.

С иском об изменении установленной договором цены поставщик в арбитражный суд не обращался. Поэтому он был обязан выполнить принятые по договору обязательства.

5. При оплате покупателем товара по согласованной сторонами цене поставщик обязан отпустить покупателю предусмотренное договором количество товара, исходя из этой цены.

Пример.

На основании заключенного договора поставки завод-изготовитель должен был отпустить товариществу с ограниченной ответственностью определенное количество товара по согласованной цене. Договором предусматривалось, что отпуск товара производится заводом после оплаты покупателем его стоимости.

Покупатель своевременно перечислял заводу стоимость товара исходя из согласованной цены. Однако завод отпустил товар в меньшем количестве, чем установлено договором, объясняя это тем, что после заключения договора произошло удорожание товара и количество отгруженного товара соответствует сумме, перечисленной покупателем.

Арбитражный суд удовлетворил требования покупателя о взыскании денежной суммы, составляющей разницу между стоимостью товара, подлежащего отпуску и фактически полученного. Суд исходил из того, что согласованная сторонами цена не была ими изменена, а поэтому завод не вправе в одностороннем порядке применить другую, не согласованную с покупателем, цену и отказывать покупателю в отпуске части товара, которая, по его мнению, не была оплачена по новой цене.

6. Если заключение договора для сторон является обязательным, арбитражный суд рассматривает по существу спор по цене и в том случае, когда она определяется соглашением сторон.

Пример.

При заключении договора на поставку продукции для федеральных нужд у поставщика и покупателя возникли разногласия по цене, которая, согласно законодательству, определялась соглашением сторон.

Арбитражный суд, на разрешение которого были переданы эти разногласия, предложил сторонам согласовать их. Поскольку стороны не пришли к соглашению о цене на подлежащую поставке продукцию, арбитражный суд признал договор незаключенным, а возникшие разногласия по цене – непосредственными арбитражному суду.

Согласно Гражданскому Кодексу Российской Федерации договор считается заключенным, если между сторонами достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора. Цена по договору поставки является существенным условием.

Однако в данном случае договор подлежал заключению в обязательном порядке. Поэтому в соответствии с Арбитражным процессуальным кодексом Российской Федерации все разногласия, возникшие при заключении такого договора, в том числе и разногласия по цене, подлежали рассмотрению арбитражным судом по существу.

При этом арбитражный суд вправе при необходимости использовать методику определения цен, утвержденную Минэкономики России, и, исходя из статьи 46 Арбитражного процессуального Кодекса Российской Федерации, получить заключение от органов ценообразования.

Арбитражными судами подлежат рассмотрению по существу так же споры, возникшие при заключении договора:

- по вопросам применения той или иной договорной цены;

- по цене с предприятиями, допустившими нарушения антимонопольного законодательства, к которым применены в установленном порядке меры воздействия.

Поскольку истец не предоставил доказательств вины изготовителя в поставке недоброкачественной продукции, в иске о взыскании ее стоимости отказано.

Пример.

Торгово-производсвенное предприятие «Кемероворыба» обратилось в астраханский областной арбитражный суд с иском к Управлению «Каспрыбхолодфлот» о взыскании стоимости недоброкачественных консервов «Килька каспийская пряного посола» и штрафа за поставку недоброкачественной продукции. Суд в иске отказал, так как актом экспертизы не установлена вина изготовителя в понижении качества продукции и истцом не представлены доказательства соблюдения температурного режима в период хранения продукции.

Заместитель Председателя Высшего арбитражного суда РФ принес протест, в котором ставил вопрос об отмене решения и передаче дела на новое рассмотрение, так как суд не дал оценку телеграмме грузополучателя и не затребовал от истца доказательства соблюдения температурного режима.

Обсудив доводы протеста, проверив законность и обоснованность решения, надзорная коллегия ВАС РФ полагает, что иск удовлетворению не подлежит.

Истец в обоснование размеров убытков от понижения качества продукции представил акт Бюро товарных экспертиз номер 3571455. Кроме того, он отправил ответчику телеграмму с замечаниями по качеству продукции, однако по требованию суда ее не представил. Если в ней действительно указано о неподлежащем качестве товара, то истец должен был принять незамедлительные меры к ее реализации, однако экспертиза полученного товара была произведена лишь спустя 2,5 месяца на складе получателя. Таким образом, истец не принял мер по уменьшению размера убытков.

В акте Бюро товарных экспертиз отсутствуют сведения о паспортизации продукции, наличии аналогичного товара от других поставщиков в момент осмотра консервов. К экспертизе предъявлена не вся партия товара, отсутствует заключение о том, что причиной нарушения его качества служит нарушение технологии изготовления продукции, не указано о соблюдении истцом температурного режима в течение всего срока хранения продукции.

Ответчик в отзыве на иск, поступившем в суд до принятия решения, наряду с возражениями по существу вопроса, сослался на пропуск истцом срока исковой давности.

В соответствии со ст. 79 ГК РСФСР установлен шестимесячный срок для взыскания штрафа, неустойки, пени и убытков от понижения качества продукции. Указанный срок истцом пропущен, и исковые требования удовлетворению не подлежат. Руководствуясь арбитражным процессуальным кодексом РФ, надзорная коллегия Высшего арбитражного суда Российской Федерации постановила оставить решение суда без изменения, а протест – без удовлетворения.

8. Поскольку поставщиком недоброкачественной продукции факты, предъявленные истцом, не опровергнуты, то незначительные нарушения порядка приемки товара не могут служить основанием для освобождения производителя от ответственности за поставку брака.

Пример.

Акционерное общество «Трансвид» обратилось в Арбитражный суд г. Санкт-Петербурга и Ленинградской области с иском к акционерному обществу завод «Витон» о взыскании 723 тысяч 236 рублей, составляющих стоимость забракованной продукции.

Суд в иске отказал по мотиву ненадлежащего оформления удостоверения на представителя общественности, участвовавшего в приемке продукции по качеству. Кассационная коллегия своим постановлением решение суда оставила без изменения.

Заместитель Председателя Высшего арбитражного суда Российской Федерации на решение и постановление по делу принес протест, в котором ставил вопрос об их отмене и направлении дела на новое рассмотрение.

При проверке законности об обоснованности решений в надзорной коллегии ВАС РФ по делу установлено следующее.

Актом № 51 завод «Трансвид» (позднее преобразованный в акционерное общество «Трансвид») забраковал блоки ВВЗ, изготовителем и поставщиком которых является завод «Витон» (позднее так же ставший акционерным обществом «Витон»). Брак в блоках выявлен в процессе производства. Для участия по качеству продукции телеграммой № 42/1620 был приглашен представитель поставщика. Поскольку представитель поставщика не явился, приемка продукции по качеству была произведена в соответствии с Инструкцией П – 7 с участием представителя общественности, действовавшего на основании удостоверения № 51.

По сообщению истца, забракованная продукция была возвращена поставщику, однако доказательств этого в материалах дела нет.

Согласно пункту 4.6 № 7/49–8, на основании которого осуществлялась поставка блоков, поставщик имел право перепроверить качество забракованных и возвращенных изделий, но этим правом не воспользовался.

Отклоняя исковые требования, поставщик выводы акта № 51 не опроверг, а исковые требования отклонил по формальному основанию: в удостоверении на представителя общественности не указаны транспортные документы, по которым поступили блоки. Этот довод арбитражный суд и положил в основу отказа в иске, не рассматривая спор по существу. При этом суд не учел, что ответчик не отрицает факты изготовления и поставки им блоков истцу и не опровергает выводы комиссии о их некачественности.

Судом не дана оценка тому, что на день рассмотрения спора оплаченные блоки возвращены ответчику, следовательно, не рассмотрен вопрос о его неосновательном обогащении. Поскольку ответчиком выводы акта № 51 не опровергнуты, то отдельные и незначительные нарушения порядка приемки продукции, не влияющие на основные выводы, не должны служить основанием для освобождения поставщика от ответственности за поставу некачественной продукции.

Учитывая изложенные обстоятельства, коллегия считает протест подлежащим удовлетворению, а дело – направлению на новое рассмотрение в тот же суд.

Руководствуясь Арбитражным процессуальным кодексом Российской Федерации, она своим постановлением отменила решение и постановление кассационной коллегии Арбитражного суда г. Санкт-Петербурга и Ленинградской области. Дело передано на рассмотрение в тот же арбитражный суд. При повторном рассмотрении исковые требования были удовлетворены.

9. Истец самим фактом отгрузки готовой продукции подтвердил намерение заключить с ответчиком договор поставки, что, несмотря на отсутствие формально оформленных договорных отношений, требует от ответчика своевременной оплаты стоимости товара.

Пример.

Акционерное общество «Электроприбор» обратилось в Новосибирский областной арбитражный суд о взыскании с товарищества с ограниченной ответственностью «Эдвас» пени за просрочку оплаты стиральных машин, отгруженных по железнодорожной накладной № 22622359. Суд в удовлетворении исковых требований отказал, сославшись на отсутствие договора на поставку продукции. В кассационном порядке решение не проверялось.

Заместитель Председателя Высшего арбитражного суда Российской Федерации на решение по делу принес протест, в котором поставил вопрос о его отмене и удовлетворении исковых требований. В протесте указывается на то, что ответчик просил истца отгрузить ему стиральные машины, указав в телеграмме все реквизиты, необходимые для заключения договора поставки.

Истец самим фактом отгрузки продукции подтвердил намерение заключить договор, но арбитражный суд сделал неправильный вывод об отсутствии между сторонами договорных отношений. При проверке законности и обоснованности состоявшегося по делу решения надзорной коллегией ВАС РФ установило следующее.

ТОО «Эдвас» телеграммой просило завод «Электроприбор» отгрузить ему 370 стиральных машин «Кама» по цене 35000 рублей, соглашаясь при этом принять на себя оплату железнодорожного тарифа и налога на добавленную стоимость.

По железнодорожной накладной № 22622359 истец отгрузил в адрес ответчика 370 стиральных машин «Кама». В деле имеется товаротранспортная накладная № 16, следовавшая вместе с грузом. Из нее явствует, что ответчику были отгружены машины марки «Кама» в количестве 370 штук по цене 35000 рублей, то есть на условиях, указанных в телеграмме.

Из материалов дела не усматривается, что товарищество отказалось от получения товара или имело какие-то претензии к его качеству или комплектности, а оплата продукции свидетельствует о ее принятии для использования.

Таким образом, поведение ответчика подтверждает его волеизъявление приобрести продукцию истца. В соответствии с частью 1 статьи 27 Основ гражданского законодательства в подобных случаях сделка считается совершенной. При таких обстоятельствах вывод арбитражного суда о том, что между истцом и ответчиком не установлены договорные отношения, не соответствует материалам дела.

Решение подлежит отмене, а дело – передаче на новое рассмотрение.

При повторном рассмотрении арбитражному суду следует определить момент, с которого у ответчика возникла обязанность оплатить стиральные машины, и с учетом этого проверить правильность расчета пени, сделанного истцом, а так же рассмотреть заявление ответчика о пропуске срока исковой давности (часть первая ст. 43 Основ гражданского законодательства).

Руководствуясь статьями Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации по проверке в порядке надзора законности и обснованности решений арбитражных судов, вступивших в законную силу, постановила отменить решение Новосибирского областного арбитражного суда и направить его на новое рассмотрение в тот же суд.

10. Действия поставщика по изменению цены одной тонны угля признаны неправомерными, в связи с чем с него в пользу истца взысканы сумма основного долга и расходы по госпошлине.

Пример.

Акционерное общество открытого типа «Калугаагроснаб» обратилось в Калужский областной арбитражный суд с иском о взыскании с производственно-коммерческой фирмы «Росмодуль» 3341611 рублей, в том числе 3290674 рубля – сумма, излишне уплаченная за уголь, 50937 рублей – годовые проценты в соответствии с пунктом 67 Положения о поставке продукции производственно-технического назначения.

Суд иск удовлетворил частично – в сумме 1561914 рублей. В кассационном порядке законность и обоснованность решения не проверялись.

В принесенном заместителем Председателя ВАС РФ протесте на это решение поставлен вопрос о его изменении и взыскании с ответчика 1728760 рублей за уголь.

Проверив в порядке надзора законность и обоснованность решения, изучив материалы дела и обсудив доводы протеста, надзорная коллегия ВАС РФ установила следующее.

Как видно из материалов дела, суд удовлетворил иск в сумме 1561914 рублей, то есть в той части, которую признал ответчик в своем отзыве по делу. В части 172876 рублей суд во взыскании отказал, сославшись на то обстоятельство, что представленными документами истец не подтвердил факт согласования с ответчиком цены за 1 тонну груза.

С решением суда в части отказа во взыскании 1728760 рублей нельзя согласиться. Из дела видно, что поставка угля, по расчетам за который и возник спор, производилась дважды. В деле имеется договор № 8/ПС/93, заключенный между истцом и ответчиком на поставку угля. В приложении 1 к договору стороны согласовали порядок изменения цены на уголь, в соответствии с которым поставщик обязан в трехдневный срок сообщить покупателю новую цену, а покупатель в течение шести дней с момента получения телеграммы должен сообщить о своем согласии с этой ценой.

Согласно письму № 62 ТОО ПКФ «Росмодуль» сообщило покупателю цену угля. Письмом № 67 поставщик известил покупателя об установлении новой цены на него. Прежняя цена поставщиком изменена не была. Более того, действовавший уровень цены был подтвержден телефаксом поставщика.

Таким образом, действия поставщика по согласованию новой цены угля по истечении периода поставки следует признать неправомерным. Иск подлежал удовлетворению в заявленной сумме.

Руководствуясь статьями Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации, коллегия по проверке в порядке надзора законности и обоснованности решений арбитражных судов, вступивших в законную силу, постановила изменить решение Калужского областного арбитражного суда и взыскать с расчетного счета ТОО ПКФ «Росмодуль» г. Калуги в пользу АООТ «Калугаагроснаб» г. Калуги 1728670 рублей основного долга и 221188 рублей расходов по госпошлине, уплаченных по иску и конституционной жалобе. Выдать приказ. В остальной части решение оставить без изменения.

**3.2 Новое гражданское законодательство: договор поставки и ответственность**

В условиях хронической неплатежеспособности многих промышленных предприятий, отставания нормативной базы от меняющихся условий современного рыночного хозяйства, возрастают требования к заключенным договорам.

Значительное место в договорах поставки отводится сегодня ответственности сторон за нарушение взятых на себя обязательств. В соответствии с неустойкой (штрафом, пеней) признается определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения ил ненадлежащего исполнения обязательства, в частности, в случае просрочки исполнения. Учитывая, что действующие нормативные акты содержат ограниченное число неустоек, применяемых за нарушение обязательств по договору поставки, возрастает значение договорной неустойки.

Договорная неустойка устанавливается по соглашению сторон и обязательно в письменной форме, независимо от формы основного обязательства. Несоблюдение этого требования влечет недействительность соглашения сторон о неустойке.

Если в договоре поставки отсутствует условие об ответственности, например, за просрочку оплаты поставленного товара и нет ссылки на иные нормативные акты, стороны могут руководствоваться п. 8 Постановления Президиума Верховного Совета РФ и Правительства РФ от 25 мая 1992 года «О неотложных мерах по улучшению расчетов в народном хозяйстве и повышения ответственности предприятий за их финансовое состояние», где данная неустойка в виде пени установлена в размере 0,5% в день за просрочку платежа поставленного товара.

Учитывая, что указанным постановлением возможность взыскания пени связывается с просрочкой оплаты уже поставленного товара и не применяется, если покупателем нарушается срок, установленный договором для перечисления предоплаты, целесообразно включать в договор поставки санкции за просрочку покупателем предварительной оплаты за товар.

Желательно предусмотреть в договоре и размер неустойки, которую сможет взыскать покупатель с поставщика за нарушение последним предусмотренных договором сроков поставки товара, особенно когда расчеты между сторонами ведутся путем предварительной оплаты.

С принятием нового Гражданского Кодекса РФ появилась возможность наступления ответственности в виде уплаты процентов за пользование чужими денежными средствами. Установлено, что за пользование чужими денежными средствами, вследствие их неправомерного удержания, уклонения от их возврата, иной просрочке в их уплате, либо неосновательного получения или сбережения за счет другого лица, подлежат уплате проценты на сумму этих средств. В соответствии с данной статьей размер процентов определяется существующей в месте жительства кредитора, а если кредитором является юридическое лицо – в месте его нахождения, учетной ставки банковского процента на день исполнения денежного обязательства или его соответствующей части.

Арбитражные суды, опираясь на новое гражданское законодательство, постепенно нарабатывают практику применения статьи 395 Гражданского Кодекса.

Однако подход к решению данного вопроса неоднозначен. Если соотношение убытков и процентов определено в пункте 2 данной статьи и кредитор вправе требовать от должника возмещения убытков только в части, превышающей суму процентов, то вопрос о взимании пени и процентов в арбитражной практике решается, порой, прямо противоположно.

Так, АО «Уралхиммаш» (г. Екатеринбург), предъявило в арбитражный суд Курганской области иск к АООТ «Магазин «Мебель»» (г. Курган) о взыскании 9627024 рублей, включающих сумму основного долга, пни и процентов за пользование чужими денежными средствами.

Судом было установлено, что на основании договора № 0-360/42 от 27 марта 1995 года истцом отгружены в адрес ответчика товары народного потребления на сумму 4392330рублей, которая была им погашена после передачи материалов арбитражный суд, в связи с чем в удовлетворении этой части иска было отказано. Решением арбитражного суда Курганской области от 16 октября 1995 года по делу № 3/7 с АООТ «Магазин «Мебель»» было взыскано в пользу АО «Уралхиммаш»:

- 2635398 рублей – пеня из расчета 0,5 процента за каждый день просрочки (за 120 дней);

- 2599296 рублей – проценты за пользование чужими денежными средствами, принимая во внимание, что учетная ставка банка составила 180 процентов годовых, а сторонами в договоре другой размер процентов не устанавливался;

- 481351 рублей – возмещение расходов по уплате госпошлины.

С аналогичными требованиями АО «Уралхиммаш» обратилось в Высший арбитражный суд удмурдской республики к ТОО «Удмурткоопсервис» (г. Сарапул). Общая сумма иска составила 6540623 рубля, в том числе 3281550 рублей основного долга, 1630775 рублей – пеня за просрочку платежа и 1618298 рублей - проценты за пользование чужими денежными средствами.

Ответчиком требования истца были отклонены. По его мнению, сумма долга истцу была уже перечислена, при расчете пени истец завысил количество дней просрочки, взыскание процентов за пользование чужими денежными средствами договором предусмотрено не было.

Рассмотрев материалы дела, суд полностью согласился с аргументацией ответчика и взыскал с него в пользу АО «Уралхиммаш» 1448267 рублей пени и 233392 рубля в возмещение расходов по госпошлине. В удовлетворении остальной части иска было отказано. В частности, в отношении суммы заявленных процентов, судом было указано следующее: «Исковые требования истца в части взыскания процентов за пользование чужими денежными средствами в сумме 1618298 рублей, начисленных на основании Гражданского Кодекса РФ, заявлены необоснованно и удовлетворению не подлежат, так как предусмотрено, что правила этой статьи применяются, если иной размер процентов не установлен договором или законом, а стороны в договоре предусмотрели ответственность за просрочку платежа в виде пени в размере 0,5 процента».

Приведенные судом доводы представляются спорными. Им практически отождествлено понятие пени и процентов. Ведь именно наличие соглашения об оплате пени послужило основанием для отказа во взыскании процентов. Думается, что взыскание пени и процентов одновременно вполне обоснованно.

Пеня в данном случае является санкцией, предусмотренной сторонами за нарушение условий договора. Взыскание процентов носит, скорее, компенсационный характер, предполагающий возмещение инфляционных потерь и возможных убытков, связанных с необходимостью пользоваться краткосрочным кредитом на сумму отвлеченных средств и так далее.

Следует отметить, что одновременное взыскание с виновной стороны процентов и пени предусматривается и налоговым законодательством. Так, инструкцией Государственной налоговой службы РФ от 10 августа 1995 года «О порядке исчисления и уплаты в бюджет налога на прибыль предприятий и организаций» было так же введено взыскание процентов за пользование чужими денежными средствами одновременно с удержанием пени за просрочку платежа.

Однако попытки некоторых организаций распространить нормы Гражданского кодекса на отношения сторон, вытекающие из налоговых и других административных правоотношений, являются неправомерными. Именно поэтому арбитражными судами отклоняются иски организаций к налоговым органам в части взыскания процентов за пользование чужими денежными средствами, начисленных в соответствии, в результате необоснованного удержания с них штрафов за нарушение налогового законодательства.

Однако не всегда стороны могут использовать эту норму даже при наличии заключенного между ними договора поставки.

Применение пункта 1статьи 395 Гражданского кодекса РФ возможно, если речь идет о поставленном и неоплаченном товаре. В настоящее время в большинстве договоров предусматривается предварительная оплата подлежащего поставке товара. В этом случае взыскание процентов покупателем товара может быть применено только тогда, когда это предусмотрено договором или сторонами прямо оговорено соотношение срока действия договора и срока исполнения поставщиком взятых на себя обязательств.

Так, при разовой поставке, сторонами предусматривается условие, в соответствии с которым, если товар не передан поставщиком в течении определенного срока, полученные за него в виде предоплаты деньги, подлежат возврату покупателю в согласованный период времени. В этом случае, покупатель при невыполнении поставщиком взятых на себя обязательств по поставке товара и возврату денег, имеет право требовать уплаты процентов, предусмотренных статьей 395 ГК РФ.

Представляется, что когда договором закрепляется срок поставки, скажем, в течение 10 дней после получения предварительной оплаты, а срок его действия определен до конца года, во взыскании процентов до истечения срока действия договора будет отказано. Это вытекает из текста данной статьи, где, хотя и предусматривается ответственность за пользование чужими денежными средствами, но только вследствие перечисленных условий: неправомерного удержания, уклонения от их возврата, иной просрочки уплаты, либо неосновательного получения или сбережения за счет другого лица.

В приведенном примере поставщик имеет возможность в пределах срока действия договора выполнить взятые на себя обязательства по поставке товара. Поэтому утверждения о неправомерности нахождения у него предварительно перечисленных покупателем за товар денежных средств будут неубедительны.

Кроме того, даже если срок договора истек, говорить о возможности наступления ответственности в виде уплаты процентов проблематично.

Дело в том, что законом или договором может быть предусмотрено, что окончание срока действия договора влечет прекращение обязательств стороны по договору. Если же такое условие отсутствует, договор признается до исполнения сторонами обязательства.

Таким образом, если стороны не предусмотрели прекращение обязательств сторон по окончании срока действия договора и это не установлено законом, то само по себе окончание срока его действия еще не является основанием для прекращения обязательств. Обязательство по поставке товара будет обязанностью поставщика до его надлежащего исполнения.

В связи с этим, сторонам необходимо предусмотреть в договорах поставки (особенно где порядок расчетов установлен в виде предварительной оплаты за товар) условие, устанавливающее, что при нарушении поставщиком взятых на себя обязательств по поставке товара, покупатель вправе взыскать с него проценты за пользование чужими денежными средствами в размере, определенном, начиная с даты, когда обязательство поставщиком должно было быть выполнено.

Высказанные предложения могут быть использованы и при заключении других договоров, в частности, договора купли-продажи. Установленная договором ответственность, как показывает практика, способствует стремлению сторон к надлежащему исполнению принятых на себя обязательств.

Анализ отдельно дел, рассмотренных в арбитражных судах, свидетельствует о необходимости принятия Высшим Арбитражным Судом Российской Федерации разъяснения о порядке применения в арбитражной практике, в частности по вопросу одновременного взимания пени за просрочку платежа и процентов за пользование чужими денежными средствами.

Кроме того, требует уточнения установленный порядок определение размера процентов.

Как определить учетную ставку банковского процента в месте нахождения юридического лица, принимая во внимание, что организации обслуживаются коммерческими банками, которые дифференцируют ставки процента за пользование кредитом в зависимости от самых различных факторов – надежности партнера, срока кредита, цели использования и так далее? Имеющаяся практика по данному вопросу так же необоснованно разнообразна.

**Заключение**

Договор поставки – один из наиболее широко применяемых в предпринимательской деятельности договоров. По принятой в Гражданском Кодексе Российской Федерации классификации договоров, это не самостоятельный договор, а вид договора купли-продажи. Как и договор купли-продажи, он направлен на перенесение права собственности (иного вещного права) от продавца (поставщика) на покупателя.

Проделанная работа предусматривает особенности заключения и исполнения договора поставки. В отличие от ГК РСФСР 1964 года, в нем отсутствуют нормы о таких условиях договора поставки, как количество, ассортимент, качество, комплектность.

В данной работе названы основные признаки, позволяющие выделить договор поставки из иных видов договоров купли-продажи. К ним относятся правовой статус поставщика и цель приобретения товара.

Основные признаки договора купли-продажи позволяют отграничить его от других видов договора купли-продажи и иных смежных договоров. Например, при разграничении договора поставки и контрактации, нужно учитывать профессиональную деятельность продавца и вид подлежащих передаче товаров.

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

В проделанной работе так же определены особенности правового регулирования отношений по обеспечению товарами государственных нужд. Такие отношения признаются отношениями по поставкам. При этом поставки для государственных нужд осуществляются на основе договоров (государственного контракта и заключенных в соответствии с ним договоров поставки).

Договор поставки товаров для государственных нужд отличается от иных договоров поставки целью продажи и приобретения товаров и участием в поставках государственных органов – государственных заказчиков или уполномоченных ими лиц.

Договор поставки можно считать традиционно российским предпринимательским договором, поскольку уже в середине восемнадцатого века он специально регулировался отечественным правом и практически не имел аналогов в зарубежных законодательствах того периода.

С самого зарождения этот институт использовался преимущественно для регулирования отношений государства – казны с частными лицами по поводу удовлетворения государственных нужд в тех или иных товарах.

Лишь в последнее десятилетие ХХ века наметился переход к рыночной организации отечественной экономики и, как следствие, поставка в новом Гражданском Кодексе Российской Федерации стала приобретать обычные черты нормального договора частного права, все больше сближаясь с традиционной куплей-продажей.

«Организация управления и правовое регулирование общественных отношений в сфере экономики – комплексная функция, и эффективность ее осуществления зависит от научного содержания концепции и механизма управления всеми формами собственности. Россия провозглашена правовым государством. Однако реально в состоянии правового государства она не находится. Поэтому успех экономики зависит от умения практически организовывать экономику, обеспечить научное управление, внедрить механизм управления ею, предотвратить тенденцию ухудшения криминальной обстановки в экономике».

**Библиографический список**

1. Конституция РФ. –М.: Известия, 1995. –126 с.

2. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч.1. –С-Пб.: Теис, 1996. – 382 с.

3. Гражданский кодекс Российской Федерации. Ч.2. –С-Пб.: Теис, 1997. – 368 с.

4. О введении в действие части первой ГК РФ: Федеральный Закон РФ от 30.11.94 // СЗ РФ. –1994. -№32. –Ст.302.

5. О введении в действие части второй ГК РФ: Федеральный Закон РФ от 26.01.96 // СЗ РФ. –1996. -№5. –Ст.411.

6. О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд: Федеральный Закон РФ от 2.12.94 // СЗ РФ. –1994. -№32. –Ст.303.

7. О защите прав потребителей: Федеральный Закон РФ от 9.01.96 // СЗ РФ. –1996. -№3. –Ст.140.

8. О поставках продукции для федеральных государственных нужд: Федеральный Закон РФ от 13.12.94 // СЗ РФ. –1994. -№34. –Ст.3540.

9. О государственном материальном резерве: Федеральный Закон РФ от 29.12.94 // СЗ РФ. –1998. -№1. –Ст.411.

10. О сельскохозяйственной кооперации: Федеральный Закон РФ от 8.12.95 // СЗ РФ. –1995. -№50. –Ст.4870.

11. О товарных знаках, знаках обслуживания и наименования мест происхождения товаров: Федеральный Закон РФ от 23.09.92 // Ведомости РФ. –1992. -№42. –Ст.2322.

12. Основы гражданского законодательства Союза ССР и республик от 31 мая 1991г.// Ведомости СССР. –1991. -№26. –Ст.733.

13. Положение о поставках продукции производственно-технического назначения: Утверждено Постановлением СМ СССР от 25.07.1988г.// СП СССР, Отд.1, 1988. –№24-25, Ст.70.

14. Положение о поставках товаров народного потребления: Утверждено Постановлением СМ СССР от 25.07.1988г.// СП СССР, Отд.1, 1988. –№24-25, Ст.70.

15. О некоторых вопросах, связанных с применением части первой ГК РФ: Постановление Пленумов ВАС РФ и ВС РФ от 1.07.96. // Вестник ВАС РФ. –1996. -№2.

16. О практике рассмотрения судами дел о защите прав потребителей: Постановление Пленума ВС РФ от 29.09.94 //Биллютень ВС РФ . –1995. -№1.

17. Об утверждении основных принципов порядка заключения и исполнения государственных контрактов: Постановление Правительства РФ от 14.08.93.//СА РФ. –1993. -№ 34. –Ст. 3189.

18. О мерах по реализации ФЗ РФ О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд: Постановление Правительства РФ от 14.08.93.//СЗ РФ. –1995. -№ 12. –Ст. 1055.

19. Правила продажи изделий из драгоценных металлов и камней: Утверждено Постановлением Правительства РФ от 15.06.94.//СЗ РФ. –1994. -№ 9. –Ст. 1006.

20. О реализации ФЗ РФ «О поставке продукции для федеральных государственных нужд»: Постановление Правительства РФ //СЗ РФ. –1995. -№28. –Ст. 25-69.

21. Гражданское право в 2-х томах /Под ред. К. Толстого, А. Сергеева. –М.: Известия, 1997. –279 с.

22. Гражданское право в 2-х томах /Под ред. Е.А. Сухолова. –М.: Известия, 1997. –279 с.

23. Венская конвенция о договорах международной купли-продажи: Комментарий. –М.: Юрист, 1994. –356 с.

24. Сборник типовых договоров. –М.: Экономика, 1992. –254 с.

25. Договорное право: Учебник. –М: Юрист, 1998. –343 с.

26. Предпринимательское право /Под. ред. Н.И. Клейн. –М.: Юрист, 1993. –316 с.

27. Практика применения хозяйственного законодательства (вопросы, ответы)./ Под ред.: В.В. Витрянский, С.А. Геросименко, В.В. Гиллофеев –М.: КОНТАКТ, 1991. –244 с.

28. Предприятие. Закон. Управление./Под ред. М.К.Юкова. –М.: Известия, 1989. –395 с.

29. Лончаков А.П. Предмет и система курса юриспруденции РФ. –Хабаровск.: ДИОТИП, 1998. –348 с.

30. Лончаков А.П. Хозяйственный договор. –Хабаровск.:2 Издательство ХГТУ, 1996. –164 с.

31. Лончаков А.П. Предприятие в системе субъектов государственного управления собственностью. –Хабаровск.: ХВШ МВД РФ, 1989. –114 с.

32. Лончаков А.П. Теория юриспруденции РФ: Учебное пособие. –Хабаровск.: Издательство ХГТУ, 1996. –130 с.

33. Комментарий ГК РФ части первой (постатейный) /Под ред. О.И.Содинова. –М.: Юридическая фирма КОНТАКТ, 1996. –357 с.

34. Комментарий ГК РФ части второй (постатейный) /Под ред. О.И.Содинова. –М.: Юридическая фирма КОНТАКТ, 1996. –368 с.

35. Брочинский М., Сухонов Е. Объекты гражданских прав // Хозяйство и право. –1995. -№5. –С 3-17.

36. Витрянский В. Ответственность за нарушение обязательств// Хозяйство и право. –1995. -№10. –С 3-11.

37. Витрянский В. Купля-продажа // Хозяйство и право. –1996. -№1. –С 5-17.

38. Витрянский В. Обеспечение исполнения обязательств// Хозяйство и право. –1995. -№10. –С 4-15.

39. Гражданский кодекс (регулирование предпринимательской деятельности) //Экономика и жизнь. =1995. -№52. –С.19-34.

40. Дедиков С. Товар вернули без оснований //Бизнес адвокат. –1998. -№12. –С 7 –19.

41. Деникин А. Заключение договора // Хозяйство и право. –1997. -№11. –С 5-17.

42. Денисов. Г. Существенные условия договора // Бизнес адвокат. –1991. -№10. –С 30-34.

43. Завидов Б. Срок, как существенное условие договора купли-продажи и поставки// Хозяйство и право. –1997. -№7. –С 3-17.

44. Кабойкин К. Услуги в системе отношений, регулируемых гражданским правом // Государство и право. –1994. -№8-9. –С 37-49.

45. Лаптев В. О предпринимательском законодательстве // Государство и право. –1995. -№5. –С 7-19.

46. Потеркин Д. Заключение договора //Хозяйство и право. –1997. -№11. –С 3-14.

47. Сорбаш С. Неустойка как способ обеспечения исполнения обязательств// Дело и право. –1996. -№5. –С 26-32.

48. Сорбаш С. Способы обеспечения исполнения обязательств// Хозяйство и право. –1995. -№10-11. –С 46-57.

49. Ривкин К. Договор дороже денег//Бизнес адвокат. –1997. -№23. –С 13-25.

50. Черногорец А. Некоторые теоретические проблемы права собственности в свете ГК РФ (часть 1)// Государство и право. –1996. -№1. –С 6-13.

51. Яковлев В. О Гражданском кодексе РФ// Вестник ВАС. –1995. -№1.

–С 8-21.

**Приложение**

Договор №\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

г. \_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ « \_\_\_» 200\_\_ г.

Предприятие \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_,

именуемое в дальнейшем «Поставщик», в лице

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

(должность, ФИО),

действующего на основании\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, с одной

(наименование предприятия, организации, учреждения)

стороны, и\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ ,

(наименование предприятия, организации, учреждения)

именуемый в дальнейшем «Покупатель», в лице

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

(должность, ФИО),

действующего на основании\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, с другой

(наименование предприятия, организации, учреждения)

стороны, заключили настоящий договор о нижеследующем:

1 Предмет договора

1.1 Поставщик обязуется поставить, а Покупатель – принять и оплатить товары в качестве, ассортименте, и в сроки, согласованные в спецификации (прилагается к договору).

Согласование спецификации производится на каждый год до\_\_\_\_\_\_\_\_\_

предыдущего года.

2.Сроки и порядок поставки товаров

2. 1. Товары поставляются равными партиями в сроки, указанные в спецификации

2. 2. Разнарядка на отгрузку товаров высылается Поставщику за \_\_\_ дней до начала поставки, и Покупатель может вносить в разнарядку изменения за \_\_\_\_ дней до срока отгрузки.

Отгрузка продукции производится \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(вид транспорта, способ отгрузки)

2.3. Минимальной нормой отгрузки является \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2.4. Способ и срок доставки товара на склад Покупателя согласовывают  в графике завоза товара на склад Покупателя (прилагается к  договору).

3. Цена и порядок расчета

3.1. Покупатель оплачивает товар по согласованной в

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

(наименование и № прейскуранта)

цене, составляющей \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(размер цены)

3.2. К оптовым ценам на данный товар устанавливаются следующие надбавки, доплаты (надбавки) и скидки:

3.2.1. Доплата за срочное использование поставки \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(условия, когда поставка является срочной)

производится в размере \_\_\_\_% от согласованной цены поставляемой продукции.

3.2.2. Иные доплаты, надбавки и скидки\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_.

4. Условия и порядок расчетов

4.1. Расчеты между сторонами проводятся путем\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(вид и способ расчетов)

5. Тара и упаковка

5.1. Товар поставляется в таре и упаковке соответствующих стандартов

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

(номер и индекс документа)

5.2. Тара должна иметь маркировку, соответствующую

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

(ГОСТ, ОСТ, ТУ и так далее)

6. Имущественная ответственность

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

7. Дополнительные санкции\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

8. Дополнительные условия

8.1. Дополнительные условия по настоящему договору:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

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

8.2. Во всем остальном, не предусмотренном данным договором, сторон руководствуются действующим гражданским законодательством России, регулирующим поставку товаров.

8.3. Заключительные условия

8.4. Все изменения, дополнения настоящего договора действительны лишь в том случае, если они оформлены в письменной форме и

подписаны обеими сторонами.

8.5. Заголовки статей предназначены для удобства и не будут приниматься во внимание при толковании настоящего договора.

8.6. Настоящий договор выражает все договорные условия и понимание между сторонами в отношении всех упомянутых здесь вопросов и, при этом все предыдущие обсуждения, обещания, представления между сторонами, если таковые имелись, кроме упомянутых в п.1.1, теряют силу и заменяются вышеизложенным текстом.

8.7. Настоящий договор составлен в двух экземплярах, имеющих одинаковую юридическую силу.

8.8 Подписанный договор входит в силу с «\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_ 19 \_\_ г. до

« \_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_19 \_\_\_\_ г.

9. Юридические адреса

Поставщик\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(индекс, адрес, расчетный и валютные счета)

Покупатель\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

(индекс, адрес, расчетный и валютные счета)

В случае изменения юридического адреса или обслуживающего банка, стороны обязаны в \_\_\_\_- дневный срок уведомить об этом друг друга.

От Получателя От Поставщика

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

должность, подпись  должность, подпись

Договор № 3

г. Хабаровск 14 июля 2000 года

ООО «Издательство Магеллан», именуемое в дальнейшем Исполнитель, в лице директора Белых Н.Л., действующего на основании Устава, с одной стороны, и предприниматель Халипов А.В., именуемый в дальнейшем Заказчик, заключили настоящий договор о нижеследующем:

1. Предмет договора

1.1 Заказчик поручает, а Исполнитель обязуется закупить для Заказчика и доставить в город Хабаровск следующее оборудование:

- ризограф ТР 1510 - 1 шт;

- мастер-пленка - 2 рулона;

- краска черная - 10 туб;

- резак «Идеал 2035» - 1 шт;

запасной нож к «Идеал 2035» - 3 шт.

1.2 Заказчик обязуется оплатить закупаемое оборудование по цене:

- ризограф ТР 1510 (1\* 23400000) - 23400000 руб.;

- мастер-пленка (2 \* 245000) - 490000 руб.;

- краска черная (10 \* 189540) - 1895400 руб.;

- резак «Идеал 2035» (1 \* 1316250) - 1316250 руб.;

запасной нож к «Идеал 2035» (3 \* 168480) - 505440 руб. -

- всего на сумму 27607090 (двадцать семь миллионов шестьсот семь тысяч девяносто рублей), а так же транспортные расходы по доставке указанного оборудования в Хабаровск.

2. Порядок оплаты и сроки доставки оборудования

2.1 Заказчик предварительно оплачивает 75% стоимости всего заказанного оборудования, то есть 20705300 (двадцать миллионов семьсот пять тысяч триста) рублей.

2.2 После выполнения Заказчиком п. 2.1 настоящего договора Исполнитель обеспечивает доставку этого оборудования в течении месяца со дня поступления на р/с Исполнителя денежных средств, указанных в п.1.1 настоящего договора.

2.3 После поступления заказанного оборудования в город Хабаровск и извещения об этом Заказчика, Заказчик обеспечивает уплату Исполнителю оставшуюся неоплаченной стоимость оборудования в размере 25% всей суммы заказа, то есть 6901790 (шесть миллионов девятьсот одна тысяча семьсот девяносто рублей), а так же сумму транспортных расходов по доставке заказанного оборудования в г. Хабаровск в течение трех банковских дней после поступления оборудования в г. Хабаровск.

2.4 В случае отказа Заказчика от заказанного оборудования Исполнитель обязан вернуть в течение трех банковских дней Заказчику сумму аванса, за исключением неустойки в размере 5000000 рублей.

2.5 В случае нарушения исполнителем сроков доставки указанного выше оборудования Заказчику Исполнитель обязуется печатать полиграфические заказы Заказчика на расходных материалах Заказчика на своем оборудовании из расчета 1000 оттисков формата А4 за один день просрочки.

3. Ответственность сторон

3.1 За неисполнение обязательств стороны несут друг перед другом ответственность в соответствии с действующим законодательством

4. Реквизиты сторон

ИСПОЛНИТЕЛЬ ЗАКАЗЧИК

ООО " Издательство Магеллан" Частный предприниматель

Г. Москва Ленинский проспект 87 г. Хабаровск ул. Джамбула 12

Р. счет 40602810600000000013 ИНН 2725000717

АКБ Москвы Р. счет 40702810008020003070

БИК 040814537 АКБ Региобанк БИК 041723612

Ген. Директор "Белых" " Халипов"