**Содержание**

Введение……………………………………………………………………………….....3

1. Сущность договора поставки…………………………………………………………5

1.1. Понятие и правовая природа договора поставки………………………………….5

2.Элементы договора поставки; содержание, форма и порядок заключения………..9

2.1 Содержание договора поставки……………………………………………………..9

2.2 Форма и порядок заключения договора поставки……………………………….12

3. Исполнение и прекращение договора поставки …………………………………..16

3.1 Обязанности сторон………………………………………………………………...16

Заключение………………………………………………………………………….......19

Глоссарий……………………………………………………………………………......21

Список использованных источников………………………………………………….23

Приложение А…………………………………………………………………………..24

**Введение**

Я выбрала эту тему, потому что считаю ее очень актуальной на сегоняшний день. Во-первых, договор поставки широко распространен в юридической практике, во-вторых, актуально рассмотреть содержание договора поставки с учетом норм современного действующего законодательства, проанализировать действующую правовую базу, выявить достоинства и недостатки законодательства о поставке; в-третьих, актуально для рассмотрения применение норм о поставке на практике; в-четвертых, так как поставка – один из самых распространенных договоров важно исследовать возможные варианты поведения предпринимателей, для каждой из договорных сторон.

В настоящее время уделяется особое внимание договору поставки, так как он является одним из важнейших гражданско-правовых договоров. Он чрезвычайно широко применяется в имущественном обороте. Договор охватывает практически весь товарооборот в хозяйственной деятельности предпринимателей.

С приходом рыночных отношений, появилась необходимость регулирования новых общественных отношений. На смену прежнему законодательству пришло новое, которое стало отражением существующих общественных отношений и современной правовой мысли. Наибольшую значимость приобрёл договор купли-продажи, видом которого стал ранее независимый договор поставки. Значимость договора поставки определяется тем, что он регулирует процесс перехода на возмездной основе огромной массы материальных ценностей от одних субъектов к другим. Он опосредствует, с одной стороны, акты сбыта товаров, производственных или заготовленных поставщиками, и с другой стороны – снабжение потребителей сырьем, материалами, оборудованием, а также продовольственными и промышленными товарами, предназначенными для розничной продажи населению. Значимость договора поставки определяется тем, что он регулирует процесс перехода на возмездной основе огромной массы материальных ценностей от одних субъектов к другим. Он опосредствует, с одной стороны, акты сбыта товаров, производственных или заготовленных поставщиками, и с другой стороны – снабжение потребителей сырьем, материалами, оборудованием, а также продовольственными и промышленными товарами, предназначенными для розничной продажи населению.

Как один из наиболее распространенных в деловом обороте договоров, договор поставки урегулирован ГК РФ, учтены особенности нескольких видов договора поставки, в основном, связанные с объектом и целями договоров, с составом их участников. В сложившихся правовых условиях текущего периода хозяйствующие субъекты, участники договорного процесса, стороны договоров не всегда имеют возможность найти тот законодательный или иной нормативный материал, который в более конкретной форме помог бы сторонам принять правильное решение по регулированию условий их отношений.

Многие положения таких ранее действовавших актов, как положения о поставках продукции и товаров, инструкции о порядке приемки продукции и товаров по количеству и качеству, особые условия поставки многих отдельных видов продукции производственно-технического назначения и товаров народного (бытового) потребления и других нельзя применить как нормативы. Но воспользоваться приемлемыми положениями этих документов в части, не противоречащей действующему законодательству, применить их в условиях конкретного договора, решением сторон, распространив действие названных документов или их части на условия отношений сторон по договору, могут участники договорного процесса (зачастую это и необходимо).

Договор является основным документом, определяющим права и обязанности сторон, заключивших его. В условиях нарождающегося рынка, когда решение большинства вопросов, касающихся регулирования отношений сторон в процессе их хозяйственной и финансовой деятельности, отнесено законодателем к компетенции самих хозяйствующих субъектов. Особое значение, для последних, приобретают договоры купли - продажи и договоры поставки.

**Основная часть**

**1. Сущность договора поставки.**

**1.1. Понятие и правовая природа договора поставки.**

Договором поставки называется договор, по которому поставщик-предприниматель обязуется передать в обусловленный срок покупателю товары для использования в хозяйственных целях.[[1]](#footnote-1)

Поставка — один из наиболее распространенных в сфере предпринимательской деятельности договоров. Он опосредует возмездное перемещение материальных благ в народном хозяйстве, без которого немыслимо нормальное функционирование экономики. Поставка является разновидностью купли-продажи и иногда называется предпринимательской, или торговой, куплей-продажей.

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

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

Договору поставки присущи квалифицирующие признаки, выделяющие его в отдельный вид договора купли - продажи и обуславливающие его особое правовое регулирование:

1. передача товаров продавцом (поставщиком) покупателю должна осуществляться в обусловленный договором срок или срок. 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 занимается их закупками;
3. главная особенность договора поставки — в особом характере использования товара, являющегося его предметом. Согласно ст. 506 ГК такой товар приобретается для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и другим бытовым использованием. Итак, товар приобретается по договору поставки для дальнейшего производительного потребления, т.е. такого его использования, в ходе которого товар либо непосредственно сохраняет свою стоимость (в результате перепродажи), либо переносит ее на другие товары (в процессе производства).Между тем в результате личного и другого бытового (т. е. непроизводительного) потребления товар как определенная стоимость прекращает свое существование (независимо от того, как скоро это происходит). Данный признак свидетельствует о том, что и в качестве покупателя по договору поставки должна выступать, как правило, коммерческая организация, занимающаяся предпринимательской деятельностью.

В отечественной цивилистике в числе признаков этого договора обычно назывались несовпадение моментов заключения и исполнения договора, поставка товара, определяемого родовыми признаками и, как правило, партиями в течение определенного периода времени, совпадение изготовителя и продавца товара в одном лице, передача будущих вещей и другие.[[2]](#footnote-2) Все эти особенности, действительно, обычно присущи поставке. Но, строго говоря, для этого договора они не являются необходимыми. Поэтому отграничение поставки от сходных гражданско-правовых договоров должно производиться с использованием формально определенных критериев, зафиксированных в легальной дефиниции договора: субъектного состава(коммерческие организации, граждане-предприниматели) и предмета(товар используется только для предпринимательской деятельности)**.**

Договор поставки является: консенсуальным *-* поскольку считается заключенным с момента, когда стороны достигли соглашения по всем существенным условиям; возмездным ***–*** основанием исполнения обязательства по передаче товара является получение встречного удовлетворения в виде покупной цены и наоборот; взаимным – так как у обеих сторон имеется наличие субъективных прав и обязанностей. Он не относится к числу публичных договоров, однако в случаях, установленных законом (ст. 445 ГК), его заключение для поставщика обязательно.[[3]](#footnote-3)

Таким образом, договор поставки является одной из разновидностей договора купли-продажи. Иногда его называют предпринимательской или торговой куплей-продажей. Просматривается единство экономического содержания и юридических признаков договора купли-продажи и договора поставки:

1. они призваны обеспечить переход права собственности (иного вещного права) на имущество;
2. заключение этих договоров происходит в результате свободного волеизъявления сторон, которые выступают как свободные товаровладельцы;
3. они имеют возмездной - эквивалентный характер, где встречным предоставлением являются деньги.

Однако очевидны квалифицирующие признаки, выделяющие его в отдельный вид договора купли - продажи и обуславливающие его особое правовое регулирование. Договором поставки признается только такой, в силу которого покупателю передаются товары для их использования в предпринимательской деятельности или иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием. Данный признак свидетельствует о том, что и в качестве покупателя по договору поставки должна выступать, как правило, коммерческая организация, занимающаяся предпринимательской деятельностью.

Кроме того, договор поставки имеет и другие существенные отличия.

1) система договорных связей при поставке зачастую сложная, и поэтому поставщик не всегда собственник ( производитель ) поставляемого имущества, им может быть и посредник, реализующий покупателю товары с целью получения прибыли;

2) в договоре поставки момент заключения договора отдален во времени от момента исполнения, так как товара, подлежащего поставке, может и не быть на момент заключения договора;

3) договор поставки создает длительные отношения между сторонами;

4) исполнение договора поставки, как правило, осуществляется по частям;

5) в объем прав и обязанностей сторон входит не только продажа поставляемого товара, но и его доставка;

6) само содержание договора определяет письменную форму его заключения.

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

**2.Элементы договора поставки; содержание, форма и порядок заключения.**

**2.1 Содержание договора поставки.**

Содержание договора поставки - это совокупность его условий, определяющих права и обязанности сторон. Среди условий договора следует выделить те, которые признаны для договора купли-продажи существенными. Статья 455 ГК отнесла к ним условия о количестве и наименовании товара.

Условия поставки, предусмотренные диспозитивными нормами § 3 гл. 30 ГК, если они иначе не определены в договоре, также становятся условиями договора и не нуждаются в воспроизведении в его тексте. Не нуждаются в воспроизведении в договоре и императивные нормы ГК.[[4]](#footnote-4)

Для договора поставки, особенно заключенного на длительный срок, важно четко определить количество и ассортимент подлежащих поставке товаров, их качество и комплектность, сроки и порядок поставки, цену и др.

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

Принимая во внимание, что основной сферой применения договора поставки товаров являются предпринимательские отношения, а основными субъектами этих договоров, как правило, - коммерческие организации, профессионально занимающиеся производством, закупкой и реализацией товаров, законодатель счел необходимым урегулировать отношения, формирующиеся уже на стадии преддоговорных контактов сторон по поводу заключения договора поставки. Этому вопросу посвящены содержащиеся в ГК нормы об урегулировании разногласий при заключении договора поставки (ст. 507 ). Согласно этой статье, сторона, проявившая инициативу в заключении договора, т.е. представившая свое предложение (оферту ) потенциальному контрагенту и получившая от него принципиальное согласие на заключение договора, но при условии изменения некоторых пунктов договора, должна принять меры, которые внесли бы определенность в отношения сторон. Здесь возможны три варианта действий : во-первых, согласиться с изменением отдельных пунктов договора, предложенных контрагентом; во-вторых, попытаться найти по поводу спорных пунктов договора компромиссное решение (согласовать возникшие разногласия ); в-третьих, отказаться от заключения договора.

Во всех этих случаях сторона, предложившая заключить договор поставки и получившая от другой стороны предложение о согласовании возникших разногласий, обязана не позже чем в 30-дневный срок со дня получения этого предложения уведомить эту сторону о своем решении. Это необходимо, поскольку контрагент вправе рассчитывать на то, что договор будет заключен, и уже на этой стадии может начать подготовку к исполнению договора: поиск поставщиков сырья или комплектующих изделий, перепрофилирование производства и т.п. Поэтому сторона, не уведомившая контрагента о принятом ею решении, должна будет возместить убытки, вызванные уклонением от согласования условий договора.

Содержание договора определяет необходимость его исполнения каждой из сторон, причем каждой из обязанностей соответствует возможность другой стороны предпринять определенные действия при ее ненадлежащем неисполнении. Так, основными обязанностями поставщика являются реальная поставка товара, соблюдение условий о товаре, установленных договором, соблюдение установленных сроков и периодов поставки.

В случае ненадлежащего исполнения своих обязанностей поставщиком покупатель вправе отказаться от встречного исполнения, приобрести товар у другого лица с отнесением разумных расходов на поставщика, потребовать приведения товара в соответствие требованиям договора (доукомплектование, восполнение поставки, устранение недостатков, замена), потребовать изменения цены товара, взыскать проценты за пользование суммой предоплаты и др.

Покупатель же обязан своевременно принять товар и оплатить его, а в случае направления товара иным получателям — своевременно предоставить поставщику отгрузочные разнарядки. В случае ненадлежащего исполнения с его стороны поставщик вправе приостановить встречное исполнение, потребовать возврата неоплаченного товара или его оплаты, а также процентов за пользование чужими денежными средствами вследствие просрочки,

Кроме того, обе стороны могут предусмотреть договорные санкции за неисполнение обязанностей (неустойка, штраф, пеня), потребовать возмещения понесенных убытков или воспользоваться возможностью одностороннего отказа от исполнения своих обязанностей в соответствии с ГК РФ. Сторонами могут быть предусмотрены и другие обязанности (транспортировка, страхование), осуществляемые за счет стороны, предусмотренной в договоре. [[5]](#footnote-5)

Обязанности сторон, как по всякой сделке, могут быть прекращены надлежащим исполнением всех условий договора обеими сторонами; по взаимному согласию сторон (в том числе по инициативе одной из сторон, если другая против этого не возражает, а также предоставлением отступного, зачетом, новацией, прощением долга); по требованию одной из сторон в соответствии с решением суда; вследствие признания договора недействительным; при наступлении обстоятельств, не зависящих от воли сторон (смерть физического лица, ликвидация юридического, принятие акта государственного органа, наступление обстоятельств непреодолимой силы). Однако законодатель предусматривает дополнительную возможность прекращения обязанностей сторон по договору поставки — вследствие одностороннего отказа одной из сторон от исполнения своих обязанностей (без обращения в суд) в связи с существенным нарушением обязательств другой стороной.

**2.2 Форма и порядок заключения договора поставки**

Договор считается заключенным когда сторонами достигнуто соглашение по всем *существенным* *условиям* договора в форме, предусмотренной законом или соглашением сторон для данного договора (ст.432 ГК).

Существенными являются:

* условия о предмете договора (перечень товаров, подлежащих поставке
* условия, отнесенные к существенным законом или иным правовым актом
* условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение

Для наиболее важных предпринимателю договоров эти условия таковы:

* договор купли-продажи: наименование и количество товара
* поставка: наименование и количество товара, срок поставки
* продажа недвижимости: данные позволяющие определенно установить недвижимое имущество, цена, при продаже жилья- перечень лиц сохраняющих право пользования жилым помещением
* мена: для недвижимости - данные позволяющие определенно установить недвижимое имущество, цена, при продаже жилья- перечень лиц сохраняющих право пользования жилым помещением; для остального имущества - наименование и количество обмениваемого имущества
* дарение: конкретный предмет дарения
* аренда: данные, позволяющие определенно установить объект аренды
* подряд: определение работы, которую обязуется выполнить подрядчик, сроки начала и окончания работ
* возмездное оказание услуг: определение услуг, которые должен оказать исполнитель, сроки начала и окончания оказания услуг
* заем: наименование и количество объекта займа, срок займа
* комиссия: определение действий, которые обязуется совершить комиссионер[[6]](#footnote-6)

Не все условия договора являются существенными. Так, если одна из сторон под угрозой отказа от заключения договора не требует включения в кредитный договор условия о неустойке, то договор может быть заключен и без этого условия.

Во избежание в будущем споров между сторонами договора рекомендуется прописывать условия договора более подробно. В связи с этим в договоре следует определять:

*Момент заключения* договора - это момент возникновения прав и обязанностей у сторон договора (п.1 ст.425 ГК). Для того, чтобы определить момент заключения договора, необходимо рассмотреть стадии его заключения.

*Первой стадией* заключения является направление *оферты* (предложения заключить договор ), содержащей существенные условия договора и выражающей намерение заключить договор с лицом, которому она направлена.

Оферта может быть устной, содержаться в письме, телеграмме, факсимильном сообщении и т.д., а также выражаться в действиях, по которым можно судить о желании заключить договор.

Если в самой оферте не указана возможность ее отзыва (отмены ) в течение определенного времени, то оферта считается твердой (безотзывной ) и накладывает на направившее ее лицо обязанность заключить договор на указанных в оферте условиях.

*Реклама*, как правило, офертой не является, так как лишь описывает преимущества отдельных видов товаров и не содержит существенных условий договора. Поэтому реклама - приглашение лицам, с ней ознакомившимся, самим обращаться к рекламодателю с предложением заключить договор.

*Публичная оферта* (ст.437 ГК) отличается тем, что она адресована неопределенно широкому кругу лиц. Направивший публичную оферту обязан заключить договор на указанных в ней условиях с всеми получившими ее лицами, вне зависимости от их количества.

Вторая стадия заключения договора - *акцепт*, т.е. принятие оферты лицом (лицами), которому она адресована. Акцепт должен быть полным и безоговорочным (ст.438 ГК). Если ответ на оферту содержит *хотя бы одно* условие, отличающееся от содержащихся в оферте, то такой ответ на оферту считается не акцептом, а *новой офертой*.

Акцепт может иметь как письменную форму (письмо, телеграмма, факс), так и устную, а также может быть выражен действием.

*Молчание* считается акцептом только когда это предусмотрено законом, обычаями делового оборота или вытекает из прежних отношений сторон. Например, после истечения срока действия договора аренды он считается возобновленным на неопределенный срок, если арендатор продолжает пользоваться арендованным имуществом при отсутствии возражений со стороны арендодателя (ст.610 ГК), т.е. и оферта и акцепт выражены молчанием.

Акцептом признается также и выполнение условий договора, содержащихся в оферте (внесение предварительной оплаты, отгрузка партии товаров и т.п.), если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами или не указано в самой оферте.

Сроки для акцепта определяются по следующим правилам (ст.440 и 441 ГК):

Если срок для акцепта определен в оферте, то *получение акцепта* лицом, направившим оферту лишь *в этот срок,* приводит к заключению договора.

Если срок для акцепта не указан в оферте, в законе или ином правовом акте и не вытекает из обычаев делового оборота, то акцепт должен быть получен в *нормально необходимое для этого время*.

Если оферта сделана устно без указания срока для акцепта, то акцепт должен последовать *немедленно*.

Таким образом, моментом заключения договора признается момент получения полного и безоговорочного акцепта в установленный срок лицом, направившим оферту.

Однако существуют два исключения из этого правила определения момента заключения договора:

* когда для заключения данного вида договора закон требует передачи имущества - моментом заключения договора является момент передачи имущества (или товарораспорядительного документа - ст.224 ГК ), а также сдачи имущества транспортной организации или организации связи для доставки адресату
* когда договор требует государственной - моментом заключения договора является момент государственной регистрации

Особый порядок заключения договора устанавливается Гражданским кодексом для случаев, когда заключение договора является обязательным для одной из сторон. К таким случаям относятся:

* заключение публичного договора (ст. 426 ГК)
* заключение договора с лицом, выигравшим торги (ст. 447 ГК)
* заключение договора банковского счета с организациями по месту их регистрации (ст.846 ГК)
* заключение договора фондом государственного или муниципального имущества с лицом, признанным победителем соответствующего аукциона или конкурса (ст.27 Закона о приватизации)

В соответствии со ст.445 ГК сторона, заключение договора для которой является обязательным, должна рассмотреть предложенные условия договора в течение 30 дней после получения оферты.

В случае согласия с предложенными условиями происходит полный и безоговорочный акцепт, при получении которого лицом, направившим оферту, договор считается заключенным.

В случае несогласия с предложенными условиями, подписанный экземпляр договора с протоколом разногласий направляется второй стороне, которая имеет право либо принять предложенные изменения, либо передать разногласия на рассмотрение суда.

Несоблюдение сторонами простой письменной формы договора поставки согласно статье 162 ГК РФ не влечет его недействительности. Последствием несоблюдения формы может быть лишь отсутствие у сторон по договору права в случае спора ссылаться в подтверждение сделки и ее условий на свидетельские показания. В такой ситуации стороны могут использовать в качестве доказательств заключения договора переписку друг с другом, бухгалтерские документы

**3. Исполнение и прекращение договора поставки**

**3.1 Обязанности сторон**

Чаще всего заключение договора поставки осуществляется путем составления одной из сторон проекта договора и его направления другой стороне, а также подписания этого проекта другой стороной. Однако в соответствии со статьей 434 ГК РФ договор в письменной форме может быть заключен и путем обмена документами посредством почтовой, телеграфной, телетайпной, телефонной, электронной или иной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору. Поэтому, стороны вправе выбрать любой из перечисленных, более удобный для них способ заключения договора. Договор поставки заключается по свободному усмотрению сторон. Основные условия договора, как правило, определяются соглашением сторон. Однако отдельные законы в исключение из общего принципа свободы договора предусматривают обязанность поставщика заключить договор поставки, а их императивные нормы предопределяют в известной степени условия договора.

Договором поставки может быть предусмотрено право покупателя давать поставщику указания об отгрузке (передаче) товаров определенным получателям. В этом случае используется форма отгрузочной разнарядки и отгрузка товаров осуществляется поставщиком получателям, указанным в отгрузочной разнарядке[[7]](#footnote-7). Содержание отгрузочной разнарядки и срок ее направления покупателем поставщику определяются договором. Если в договоре срок направления отгрузочной разнарядки не предусмотрен, она должна быть направлена поставщику не позднее чем за тридцать дней до наступления периода поставки. Непредставление покупателем отгрузочной разнарядки в установленный срок дает поставщику право либо вообще отказаться от исполнения договора, либо потребовать от покупателя оплаты товаров. Кроме того, поставщик вправе потребовать возмещения убытков, возникших в связи с непредставлением отгрузочной разнарядки (п. 2 и 3 ст. 479 ГК).

Если доставка товаров осуществляется поставщиком путем отгрузки, то вид транспорта и условия транспортировки определяются в договоре. В случаях же, когда вид транспорта или условия доставки не определены в договоре, выбор вида транспорта или определения условий доставки товара принадлежит поставщику.

Поставщик обязан поставить покупателю товар, предусмотренный договором и в согласованном сторонами количестве. При недопоставке товаров в отдельном периоде поставки на поставщика возлагается обязанность восполнить недопоставленное количество товаров в следующем периоде в пределах срока действия договора.[[8]](#footnote-8)

По общему правилу, если стороны не оговорили иное, покупатель вправе, уведомив поставщика, отказаться от принятия товаров, поставка которых просрочена. Товары, поставленные до получения поставщиком уведомления, покупатель обязан принять и оплатить (п. 3 ст. 481 ГК).

Ассортимент товаров, подлежащих восполнению вследствие недопоставки, определяется соглашением сторон. В случае отсутствия такого соглашения поставщик обязан восполнить недопоставленное количество товаров в ассортименте того периода, в котором допущена недопоставка. При этом поставка товаров одного наименования в большем количестве, чем предусмотрено договором поставки, не засчитывается в покрытие недопоставки товаров другого наименования, входящих в тот же ассортимент.

**Порядок расторжения договора поставки** такой: договор поставки считается измененным или расторгнутым с момента получения одной стороной уведомления другой стороны об одностороннем отказе от исполнения договора полностью или частично, если иной срок **расторжения договора поставки** или его изменения не предусмотрен в уведомлении либо не определен соглашением сторон (п.4 ст.523 ГК РФ)

Поставщик вправе односторонне отказаться от исполнения договора поставки, изменить или расторгнуть его в случая:

* неоднократного нарушения сроков оплаты товаров покупателем;
* неоднократной не выборки товаров покупателем.

**Основания расторжения договора поставки по инициативе покупателя**

Покупатель вправе односторонне отказаться от исполнения договора поставки, изменить или расторгнуть его в случае:

* поставки товаров ненадлежащего качества с недостатками, которые не могут быть устранены в приемлемый для покупателя срок;
* неоднократного нарушения поставщиком сроков поставки товаров.[[9]](#footnote-9)

Исчисление убытков при **расторжении договора поставки** регулируется ст.524 ГК РФ. Покрытие убытков пострадавшей стороне виновной стороной при **расторжении договора поставки** и возможно в следующих случаях:

* если разумный срок после **расторжения договора поставки** вследствие нарушения обязательства продавцом покупатель купил у другого лица по более высокой, но разумной цене товар взамен предусмотренного договором, покупатель может предъявить продавцу требование о возмещении убытков в виде разницы между установленной в договоре ценой и ценой по совершенной взамен сделке;
* если в разумный срок после **расторжения договора поставки** вследствие нарушения обязательства покупателем продавец продал товар другому лицу по более низкой, чем предусмотренная договором, но разумной цене, продавец может предъявить покупателю требование о возмещении убытков в виде разницы между установленной в договоре ценой и ценой по совершенной взамен сделке;
* если после **расторжения договора поставки** не совершена сделка взамен расторгнутого договора и на данный товар имеется текущая цена, то сторона может предъявить требование о возмещении убытков в виде разницы между ценой, установленной в договоре, и текущей ценой на момент расторжения договора.[[10]](#footnote-10)

**Заключение**

Подводя итоги нашего исследования договорных отношений по поставке, можно сказать, что при переходе нашей страны к рыночной экономике резко возросла роль договора, поскольку у договора, в частности договора поставки, как экономической и правовой категории есть целый ряд организационных возможностей, предопределяющих его место и роль в системе управления экономикой на современном этапе.

На это указывают следующие факторы:

Во-первых, организующим моментом является само вступление субъектов предпринимательства в юридически оформленные связи.

Во-вторых, самостоятельным фактором организации является разграничение договорных разновидностей поставки, соответствующее сложившемуся общественному разделению труда, специфике деятельности субъектов предпринимательства, поскольку, различные сферы и направления деятельности предполагают применение адекватных форм организации возникающих здесь связей.

В-третьих, значимым организационным фактом служит упорядочение юридических способов хозяйственных отношений самими субъектами договорных отношений, которые основываются на принципе договорной свободы. Процесс организации заключается в составлении программы взаимосогласованных мер, регламентирующих соответствующую деятельность в ее существенных моментах.

Юридический характер этой программы базируется на согласованности содержания договора с требованиями закона, обеспеченности мерами ответственности и возможности обращения в случае необходимости за защитой в юридические органы.

Основываясь на результатах наших исследований, можно рекомендовать придерживаться следующих принципов определения «надежности» договора поставки, а также любой сделки:

Это договор, который, во-первых, заключен в ваших интересах, во-вторых, он не нарушает действующего законодательства; в-третьих, ваши интересы юридически надежно защищены, а обязанности вашего контрагента по договору строго обеспечены его собственностью; и, в-четвертых, в нем не содержится каких либо «подводных камней» или так называемых «юридических мин». Наличие в договоре последних создает серьезную угрозу всей сделке и может свести на нет любой прекрасный и хорошо проработанный проект.

В заключении необходимо добавить, что затронутые нами в данной работе проблемы, касающиеся договорных отношений по поставке, имеют свою глубокую историю, они сопровождали человека со времен зарождения товарно-денежных отношений, регулятором которых они являлись. И в устной и в письменной форме они, вероятно, сотни раз обсуждались и решались. Но при изменении экономической ситуации они требуют к себе постоянного внимания.

Поскольку договор поставки является традиционным российским коммерческим договором, то это обуславливает особое значение этого института в российской экономике и праве, что проявляется в большей гибкости, широте сферы ее применения, являясь по существу наиболее универсальной формой товарно-денежного обмена между коммерсантами, а также особенности его правового регулирования, что мы и пытались показать в своей работе.

**Глоссарий**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **№п\п** | **Понятие** | **Определение** |
| **1.** | **Поставка** | один из наиболее распространенных в сфере предпринимательской деятельности договоров. Он опосредует возмездное перемещение материальных благ в народном хозяйстве, без которого немыслимо нормальное функционирование экономики. Поставка является разновидностью купли-продажи и иногда называется предпринимательской, или торговой, куплей-продажей. |
| **2.** | **Договором поставки** | называется договор, по которому поставщик-предприниматель обязуется передать в обусловленный срок покупателю товары для использования в хозяйственных целях |
| **3.** | **Договор считается консенсуальным** | заключенным с момента, когда стороны достигли соглашения по всем существенным условиям |
| **4.** | **Договор считается возмездным** | если основанием исполнения обязательства по передаче товара является получение встречного удовлетворения в виде покупной цены и наоборот; взаимным – так как у обеих сторон имеется наличие субъективных прав и обязанностей. |
| **5.** | **Содержание договора поставки** | это совокупность его условий, определяющих права и обязанности сторон. Среди условий договора следует выделить те, которые признаны для договора купли-продажи существенными. Статья 455 ГК отнесла к ним условия о количестве и наименовании товара. |
| **6.** | **Момент заключения договора** | это момент возникновения прав и обязанностей у сторон договора (п.1 ст.425 ГК). Для того, чтобы определить момент заключения договора, необходимо рассмотреть стадии его заключения. |
| **7.** | **Оферта** | предложения заключить договор, содержит существенные условия договора и выражает намерение заключить договор с лицом, которому она направлен |
| **8.** | **Публичная оферта** | .(ст.437 ГК) отличается тем, что она адресована неопределенно широкому кругу лиц. Направивший публичную оферту обязан заключить договор на указанных в ней условиях с всеми получившими ее лицами, вне зависимости от их количества. |
| **9.** | **Акцепт** | вторая стадия заключения договора. Акцепт должен быть полным и безоговорочным (ст.438 ГК). Если ответ на оферту содержит хотя бы одно условие, отличающееся от содержащихся в оферте, то такой ответ на оферту считается не акцептом, а *новой* офертой |
| **10.** | **Расторжение договора поставки** | договор поставки считается расторгнутым с момента получения одной стороной уведомления другой стороны об одностороннем отказе от исполнения договора полностью или частично. |

**Список использованных источников**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 1. | | Гражданский кодекс Российской Федерации. Изд: Питер, Издательский дом. 2005г.528стр.ISBN: 5-469-00833-9 |
| 2. | | Конституция Российской Федерации Изд: Астрель, 2009 г.64 стр. ISBN   978-5-17-058291-4 |
| 3. | | Гражданское право. Том 2 / Под ред. Е А. Суханова – М., 2002. 348стр. ISBN   978-2-17-002291-5 |
| 4. | | Смоленский М.Б. Гражданское право. Часть 3. Для студентов вузов. Изд: Феникс 2005г. Стр.128 ISBN   5-222-06865-X |
| 5. | | Гришаев С. П. Гражданское право. Часть вторая – М.: Юрист, 2009гстр.144. ISBN   978-5-7975-0958-5 |
| 6. | | Комментарий к ГК РФ части второй (постатейный) / Под ред. О.Н. Садикова – М., 2004.стр.924 ISBN: 5-16-000701-6, 5-900785-78-5 |
| 7. | | Васильева В.В. Договор поставки. Юридические аспекты. Изд: ГроссМедиа, 2008г. Стр.144 ISBN   978-5-476-00526-1 |
| 8. | | Анохин В. Договор поставки в рыночной экономике // Хозяйство и право, 2000 – № 9. |
| 9. | Бобкова О.В.Договоры поставки. Изд: Экзамен 2007г. Стр.160 ISBN   5-472-01854-4 | |
| 10. | . Вахнин И. Выбор формы расчетов в условиях договора поставки // Хозяйство и право ,2001 – № 8. | |
| 11. | Материалы сайта: Консультант плюс http://www.consultant.ru/ | |

**Приложение**

|  |  |
| --- | --- |
| Приложение А |  |

1. Гражданский кодекс Российской Федерации.ч.2, Ст. 506.Федеральный закон от 2006 г. [↑](#footnote-ref-1)
2. Гражданское право. Том 2. Под ред. Е А. Суханова – М., 2002. - С. 86-87. [↑](#footnote-ref-2)
3. Гражданское право. Учебник. Ч 2. Под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. - М.: Проспект, 2001. - С.57-59. [↑](#footnote-ref-3)
4. Гражданский кодекс Российской Федерации ч. 2, п.2,3, ст. 479 2005 г. [↑](#footnote-ref-4)
5. Материалы сайта: Консультант плюс http://www.consultant.ru/ [↑](#footnote-ref-5)
6. Материала сайта http://www.vkursedela.ru/ [↑](#footnote-ref-6)
7. Гражданский кодек РФ ст506 . раздел IV [↑](#footnote-ref-7)
8. Гражданское право. Том 2 / Под ред. Е А. Суханова – М., 2002. [↑](#footnote-ref-8)
9. Васильева В.В. Договор поставки. Юридические аспекты. Изд: ГроссМедиа, 2008г. Стр.144 [↑](#footnote-ref-9)
10. Смоленский М.Б. Гражданское право. Часть 3. Для студентов вузов. Изд: Феникс 2005г. Стр 128 [↑](#footnote-ref-10)