**В В Е Д Е Н И Е.**

Предметом исследования дипломной работы «Договор поставки» являются договорные отношения по поставке продукции и товаров, особенности их правового регулирования, а также динамика их развития.

В нашей неустойчивой, развивающейся экономике, в регулировании отношений между коммерческими структурами, основополагающее значе- ние приобретает хозяйственный договор, в частности договор поставки, поскольку именно данный договор – один из наиболее широко применяе- мых в сфере предпринимательской деятельности.

Договор поставки, являясь разновидностью хозяйственных договоров, направленных на установление, изменение или прекращение прав и обя-занностей участников хозяйственных отношений, также обеспечивает воз- мездное перемещение материальных благ в народном хозяйстве, без кото- рого немыслимо нормальное функционирование экономики, поэтому дан- ное исследование злободневно и актуально. Оно поможет обойти подвод- ные камни складывающихся сегодня рыночных отношений и грамотно организовать договорную работу.

Данное исследование интересно также тем, что система договорных от -ношений по поставке имеет глубокие исторические корни в экономичес -ких отношениях России, поскольку договор поставки – это исключительно российское явление, не встречающееся в зарубежной практике.

Названный договор стал достаточно широко применяться около 300 лет назад с изданием указов Петра 1 о казенных подрядах и поставках. Причем договор поставки был разработан отечественной практикой наряду с суще- ствовавшим договором купли-продажи и предназначался для решения та -ких задач, когда модель договора купли-продажи была явно менее пригод- ной или недостаточной, к примеру, в регулировании отношений государс-тва – казны с частными лицами по поводу удовлетворения государствен-ных нужд в тех или иных товарах.

В период с 30-х по 90-е годы ХХ века договор поставки стал основным в оптовой торговле и материальном снабжении, что обуславливало высокий уровень заинтересованности и вмешательства государства в данные отно–шения. Лишь в последнее десятилетие ХХ века с переходом к рыночной организации отечественной экономики, поставка в новом ГК РФ стала при-обретать обычные черты нормального договора частного права, все боль–ше сближаясь с традиционной куплей-продажей.

Система договорных связей стала в настоящее время ядром рыночного механизма в России, и именно, договор поставки, как правовой документ, регулирующий взаимоотношения поставщика и покупателя по поставке товаров, является единственным юридическим фактом, на основании кото-рого возникают обязательственные правоотношения по поставке.

Законодательные акты (ГК РФ и иные законы), определяющие общие правила поведения в данных отношениях, сами по себе не порождают взаимоотношения между субъектами, которым они адресованы, таким об-разом, только заключение договора поставки ведет к установлению юриди-ческой связи между его участниками, отсюда следует вывод, что договор поставки выполняет функцию формирования правовых связей.

Следует также заметить, что договор поставки не только создает взаимо-действие между субъектами, но также определяет требования к порядку и последовательности всех действий, совершаемых участниками данных от-ношений, также он предусматривает и правовой режим поведения лиц в рамках возникающей связи. От того, насколько четко, грамотно и умело, в правовом смысле, составлен и заключен тот или иной договор, зависит экономический, материальный и финансовый интерес его контрагентов, а также их защищенность от фискальных и правоохранительных органов. Однако сегодня, процесс заключения договора поставки, в отсутствии при-вычной для руководителей и юристов, бывших государственных предпри-ятий, четкой регламентации, превратился в настоящую проблему.

Практика арбитражных судов показывает, что большое количество спо-ров, вытекающих из договоров поставки, возникает именно из-за нечетко-го, неполного изложения условий договоров, которые не поддаются ни ос-мыслению, ни толкованию, ни практическому применению. К этому сле-дует добавить еще и консервативность мышления практических работни-ков, продолжающих опираться на советский порядок заключения договоров по диктуемым сверху условиям и по разработанным в то время типовым договорам.

Часть данной проблемы снимает новый Гражданский кодекс РФ, однако, решение проблемы носит комплексный характер и связано, как с право-применительной деятельностью, так и с собственно планированием ком-мерческой деятельности каждой из сторон, а также накопленным опытом выполнения договоров, влиянием внешних обязательств, независящих от воли сторон.

Вместе с тем, в последнее время, в периодической и специальной юри-дической печати появляется все больше теоретических публикаций о дого-ворах, комментариев к Гражданскому кодексу РФ (В.В. Витрянского и Садикова О.Н.). Ученые и специалисты подробно рассматривают нормы законодательства о договорах, обращая внимание практиков на содержание договоров. Но их рассуждения дальше теории не идут. И лишь несколько публикаций (такие как «Формирование условий и заключение договора поставки» И. Вахнина // «Хозяйство и право» 1996г. № 9,11,12, 1997г., № 1-3, и «Каким быть договору поставки?» Анохина Д. // «Хозяйство и право» 1996г. № 10) уделяют внимание практической стороне договорных отношений. В тоже время, в условиях становления нового договорного права России, многие вопросы, касающиеся данных отношений, ожидают своего решения, что осложняет правоотношения между предпринимателями. Поэтому, сегодня резко увеличивается надобность такого рода иссле-дованиях.

Цель работы – раскрытие особенностей содержания, процедуры заклю-чения и исполнения договора поставки; анализ и обобщение юридической и арбитражной практики по формированию условий и заключению догово-ра поставки, разрешению споров и разногласий, а также представление ре-комендаций по составлению договора поставки с учетом нового законода-тельства и методики работы с контрагентами.

Первая часть работы рассказывает о сфере применения договора постав-ки, о его разновидностях, особенности его правового регулирования и от-личительных признаках.

Вторая глава работы посвящена изучению процедуры формирования до-говорных отношений по поставке, в частности: рассмотрены способы офо-рмления договорных отношений, особое место уделено особенностям оп-ределения договорных условий, то есть содержанию договора поставки.

И тетья глава знакомит с динамикой договорных отношений, то есть с процессами происходящими в период действия договора поставки, с таки-ми как исполнение, изменение и расторжение договора поставки, а так же порядок рассмотрения споров.

Именно такая структура показалась нам более удобной для изложения материала.

**Глава 1. Понятие и правовая природа договора поставки.**

* 1. **Сфера применения и виды договора поставки.**

Для того чтобы определить сферу применения договора поставки, необходимо дать его определение. Что же такое договор поставки?

В статье 506 части второй Гражданского кодекса РФ дается понятие договора поставки. По договору поставки поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки, производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним использованием.

Под предпринимательской деятельностью следует понимать «самостоятельную, осуществляемую на свой риск деятельность, направленную на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицам, зарегистрированным в этом качестве в установленном порядке».[[1]](#footnote-1) Поскольку данным отношениям присуще, как и иным меновым отношениям в нашем обществе, эквивалентно-возмездный характер, то отсюда возникает необходимость заключения возмездного договора по отчу[[2]](#footnote-2)ждению и приобретению имущества предпринимателями или коммерческими организациями-участниками этих отношений, то есть договора поставки.

Следовательно, договор поставки, представляет собой юридическую форму, предназначенную для обслуживания сферы товарного обращения между предпринимателями, и не только внутри страны, но и во внешнеторговом обороте, что подтверждает традиционное использование именно договора поставки в складывающемся регулировании отношений между предприятиями государств-участников СНГ и других стран, в особенности, если речь идет о предусмотренных межгосударственными соглашениями обусловленных объемов взаимных поставок товаров, (например см. Приложение № 1).

Таким образом, мы видим, что договор поставки – один из наиболее распространенных видов обязательств, используемых в предпринимательстве, поскольку охватывает практически весь товарооборот в хозяйственной деятельности предпринимателей, о чем свидетельствуют исследования (см. Приложение № 2).

«Наиболее оптимален договор поставки, к примеру, для регулирования взаимоотношений между производителями товаров и поставщиками сырья, материалов либо комплектующих изделий, между изготовителями товаров и оптовыми торговыми организациями».[[3]](#footnote-3)

Однако в материально-техническом обеспечении нуждаются не только коммерческие организации и предприниматели. Обеспечение государственных интересов, интересов общества требуют и государственного регулирования рыночных отношений, в частности это определяется в необходимости обеспечения федеральных государственных служб, а это «потребности РФ в продукции необходимой для решения задач жизнеобеспечения, поддержания необходимого уровня обороноспособности и безопасности страны, для реализации федеральных программ, в которых участвует РФ, для создания и поддержания государственного материального резерва, для выполнения международных экономических, в том числе и валютно-кредитных, обязательств государства и др.»[[4]](#footnote-4) Основным документом, определяющим права и обязанности сторон – государственного заказчика и поставщика и регулирующим их правовые и организационно-технические отношения, является государственный контракт, по которому, в соответствии со ст. 526 ГК РФ, поставщик (исполнитель) обязуется передать товары государственному заказчику либо по его указанию другому лицу, а государственный заказчик обязуется обеспечить оплату поставляемых товаров, а также заключаемых в соответствии с ним договора поставки для государственных нужд. Государственный контракт не имеет товарного характера и для его реализации заключается соответствующий договор, и «именно договор поставки представляется традиционно наиболее оптимальной договорной формой регулирования отношений, связанных с выполнением заказов для государственных нужд».[[5]](#footnote-5) Государственные контракты и договоры поставки для государственных нужд, как следует из п.5 ст. 454 и п.2 ст. 525 ГК РФ, являются видом договора купли-продажи и разновидностью договора поставки. От собственно договора поставки они отличаются целью продажи и приобретения товаров (государственные нужды) и участием в поставках государственных органов – государственных заказчиков, либо по их указанию иных лиц. (см. материалы юридической практики, Приложение № 3).

Договор поставки может также с успехом выполнять роль мостика между общими нормами о договоре купли-продажи и специфическими нормами, регулирующими такой отдельный его вид, как договор контрактации, поскольку данный договор является не только видом купли-продажи, но и разновидностью договора поставки. Специфики данного договора заключается в том, что по договору контрактации производитель сельскохозяйственной продукции обязуется вырастить (получить в сельскохозяйственном производстве) продукцию и передать ее лицу, осуществляющему на постоянной основе ее закупки для переработки или продажи заготовителю (покупателю, контрактанту) в собственность, хозяйственное ведение или оперативное управление в обусловленные сроки. Заготовитель же обязывался бы принять или принимать эту продукцию и оплачивать.

Таким образом можно сказать, что сфера применения института поставки разнообразна и велика. В частности, она включает отношения, связанные с поставкой товаров для коммерческих целей, а также поставкой для государственных нужд, и контрактацией сельскохозяйственной продукции.

Расширение сферы применения вышеуказанных договоров стало возможным благодаря новому Гражданскому кодексу РФ, где учтена специфика данных отношений и сохранено их отдельное правовое регулирование.

Подробнее правовое регулирование договора поставки и его разновидностей рассмотрим в разделе 1.2. данной главы.

* 1. **Правовое регулирование договора поставки.**

В соответствии с принципом договорной свободы, определение условий коммерческих соглашений – 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.[[6]](#footnote-6)[[7]](#footnote-7) Законодательство в этой части учитывает правила, установленные Венской конвекцией о международных договорах купли-продажи, участником которой является Россия, а также сложившиеся в нашей стране нормы о периодах, порядке поставки, восполнении недопоставки товаров, их выборке, расчетах за поставляемые товары, последствиях нарушений условий поставки.

Таким образом, в настоящее время, законодательное регулирование хозяйственных и коммерческих отношений по договору поставки осуществляется новым Гражданским кодексом РФ. Его отличает достаточно высокий уровень юридической техники, удачное сочетание традиционных положений и новых норм, отсутствующих в прежнем Гражданском кодексе. Правовое регулирование договора стало более полным и детальным, в результате чего резко уменьшилось необходимость в многочисленных подзаконных актов. Например, необходимость применения старых нормативных актов, таких как «Положение о поставках продукции производственно-технического назначения»; «Положение о поставках товаров народного потребления», как противоречащих ГК РФ, отпала.

Однако правила вышеуказанных положений, которые не противоречат императивным нормам законодательства, могут применяться, если в договоре имеется прямая ссылка на конкретный пункт этих положений, либо из текста договора очевидно намерение сторон его применять.[[8]](#footnote-8)

Как уже было отмечено ранее, по своей правовой природе договор поставки – разновидность договора купли-продажи. Поэтому, Гражданский кодекс РФ устанавливает, что к договору поставки применяются не только специальные нормы, но и общие положения о купле-продаже.

Наряду с Гражданским кодексом РФ значительную роль в регулировании отношений по договору поставки играют специальные законы, а также подзаконные нормативные акты, такие как Указы Президента РФ, Постановления Правительства РФ и т.д. К примеру, такие условия договора, как качество и комплектность, регулируется Законом РФ «О стандартизации», также порядок приемки продукции (товаров) по количеству и качеству, устанавливается Инструкцией о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству № П-6 и Инструкцией о порядке приемке продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству, № П-7; если это предусмотрено договором поставки.[[9]](#footnote-9)

Также при поставке товаров оптовому покупателю для последующей продажи данного товара в розницу, следует учитывать Закон РФ «О защите прав потребителей».

К отношениям по поставке товаров для государственных нужд, если иное не предусмотрено правилами ГК РФ об этом виде поставки, применяются правила о договоре поставки, а при их отсутствии основные положения о купле-продаже. Однако ГК РФ регулирует заключительные этапы процесса удовлетворения государственных нужд – заключение и исполнение государственных контрактов. Помимо ГК РФ эти отношения регулируются специальными законами, такими как: « О поставках продукции для федеральных государственных нужд»; «О государственном материальном резерве»; «О государственном оборонном заказе», которые могут применяться в части не противоречащей ГК РФ (п.2 ст.525 ГК РФ) В данных законах устанавливаются общие правовые и экономические принципы и порядок формирования, размещения и исполнения заказов на поставку для государственных нужд.

С учетом общепринятого соотношения общих и специальных правил, стороны при заключении и изменении договора контрактации (поставки сельскохозяйственной продукции), как разновидности договора поставки, руководствуются, прежде всего, правовыми нормами, установленными для договора контрактации, затем правилами о договоре поставки или договоре поставки для государственных нужд (если осуществляется поставка сельскохозяйственной продукции для государственных нужд), а при их отсутствии–общими положениями о договоре купли-продажи (ст.454 ГК РФ)

Законом, определяющим особенности поставки сельскохозяйственной продукции для государственных нужд, является Федеральный закон от 2.12.1994г. «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных служб».

Правовые нормы, регулирующие поставку во внешнеторговом обороте, унифицированы в ряде международно-правовых документах, важнейшим из которых являются: Конвекция ООН о договорах международной купли-продажи товаров и Международные правила по толкованию международных торговых терминов «Инкотермс – 90». Целью указанных документов является выработка единых правил, применяемых к внешнеторговым договорам купли-продажи и поставки».[[10]](#footnote-10) Таким образом, помимо указанных норм ГК РФ, при заключении внешнеторгового договора поставки, следует учитывать положения данных документов, поскольку, в соответствии с п.4 ст.15 Конституции РФ и ст.7 ГК РФ, международные договора РФ являются составной частью ее правовой системы.

Данный анализ правового и законодательного регулирования отношений по договору поставки имеет как научно-познавательное, так и практическое значение, поскольку в процессе реализации прав, вытекающих из конкретных обязательств по договору поставки, а также при осуществлении защиты прав в суде любой юрисдикции, требуются и четкое их определение и правильная юридическая квалификация.

Однако, для этого, определение законодательства регулирующего поставку недостаточно. Для этого требуется также выделение четких границ, основных квалифицирующих признаков договора поставки и его разновидностей, а также знание его отличий от собственно договора купли-продажи и других договоров. Подробный анализ будет произведен далее в главе 1.3.

* 1. **Квалификационные признаки договора поставки.**

В предыдущих главах нами было дано определение договора поставки. В данном определении выделяются несколько отличительных, квалифицирующих его признаков, позволяющих ограничить договор поставки от собственно договора купли-продажи, то есть выделить договор поставки из иных видов договоров, что обуславливает также его особое правовое регулирование.

Данные признаки были выведены В.Витрянским.[[11]](#footnote-11) Рассмотрим их подробнее.

► Во-первых, это цель приобретения товара покупателем, то есть имеет существенное значение, для какой цели приобретаются товары, ибо договором поставки признается только такой, в силу которого покупателю передаются товары для их использования в предпринимательской деятельности (для промышленной переработки и потребления, для последующей продажи и иной профессиональной деятельности), либо для деятельности, не связанной с личным, домашним, семейным использованием товара (например, для реализации целей деятельности организаций культуры, науки, образования, здравоохранения и др., или поставки в мобилизационные ресурсы, армии, детскому саду и т.д.). По мнению Садикова О.Н., высказанном в комментарии к ГК РФ, цель покупки может вытекать из характера товара, существа договора, предусматриваться в самом договоре. Когда по договору приобретается товар, как правило, используемый для потребительских нужд, то значение имеет правовой статус покупателя, количество приобретаемых товаров, правовой статус продавца, его осведомленность о цели покупки.

► Во-вторых, из приведенного положения закона вытекает и другой отличительный признак договора поставки – особый субъектный состав. В качестве поставщика (продавца) в нем выступает предприниматель. Покупателем, также является предприниматель: это либо гражданин – индивидуальный предприниматель, либо коммерческая организация. Некоммерческие организации участниками договора поставки бывают значительно реже, поскольку, специальная правоспособность этих организаций не позволяет им приобретать товар с целью переработки или перепродажи.

► В-третьих, предметом поставки может быть не любой товар, а лишь товар, производимый или закупаемый поставщиком. Поставке подлежат как правило, вещи, относимые к категории движимых: сырье, строительные материалы, станки, продовольственные товары и т.п. Не могут быть предметом поставки недвижимое имущество, ценные бумаги, имущественные права. Более того, предметом поставки обычно являются вещи, характеризуемые родовыми признаками. Исключение составляет поставка машин и оборудования индивидуального изготовления по специальным заказам покупателя.

► В-четвертых, передача товара поставщиком должна осуществляться в обусловленный договором срок (сроки) передачи товаров приобретает характер существенного условия договора.

В отечественной цивилистике, наряду с основными для договора поставки характерными признаками, называются и вторичные признаки, также влияющие на определение его условий и срок действия договора:

\*Система договорных связей по поставке зачастую имеет сложную структуру, она предполагает наличие между производителем и покупателем (потребителем) каких-либо посреднических звеньев, например, оптовых торговых организаций, и поэтому поставщик не всегда собственник (производитель) поставляемого имущества.

\*В договоре поставки момент заключения договора отдален от момента исполнения, так как товара подлежащего поставке, может и не быть на момент заключения договора.

\*Договор поставки создает длительные отношения между сторонами.

\*Исполнение договора поставки, как правило, осуществляется по частям.

\*В объем прав и обязанностей сторон входит не только продажа поставляемого товара, но и его доставка.

\*Само содержание договора определяет письменную форму его заключения.

Вышеперечисленные основные признаки договора поставки позволяют ограничить его от других видов договора купли-продажи. Например:

Вид продаваемой вещи позволяет разграничить договоры поставки и продажи недвижимости. По договору продажи недвижимости всегда передается индивидуально-определенная вещь, которой присущи признаки, названные в ст.130 ГК РФ, которая к недвижимым вещам относит подлежащее государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания. Теперь, в отличие от ранее действующих норм о поставках, продажа таких судов должна осуществляться не по договору поставки, а по договору продажи недвижимости.

Согласно п.2 ст.548 ГК РФ отношения, связанные со снабжением через присоединенную сеть газом, нефтью и нефтепродуктами, регулируются нормами, установленными законом, иными правовыми актами, а при их отсутствии – правилами договора электроснабжения. Поэтому к договорам о передаче этих товаров нормы о поставках неприменимы.

Иные признаки должны использоваться для разграничения договора поставки и договора подряда (в основном так называемого договора переработки давальческого сырья). Сходные отношения возникают в случаях, когда в договор поставки включены условия по передаче материалов, сырья, комплектующих изделий. Судебная практика при разграничении таких договоров учитывает, прежде всего, основное содержание обязанностей. Договор, содержанием которого является выполнение работ по заданию заказчика из его материалов, квалифицируется обычно как договор переработки давальческого сырья, то есть договор подряда. Может быть использован и иной критерий – количество передаваемых покупателю материалов. Если покупателем передается большая часть материалов, необходимая для изготовления товаров, то договор может рассматриваться как подрядный.

«Все эти признаки действительно обычно присущи поставке, но строго говоря, для этого договора они не являются необходимыми. Ограничение поставки от сходных гражданско-правовых договоров, должно производиться с использованием формально- определенных критериев, зафиксированных в легальной дефиниции договора: субъектным составом и его предметом».[[12]](#footnote-12)

В заключении данного раздела и всей главы, необходимо также отметить еще некоторые черты, которые присущи договору поставки, и определяющие правовую природу данного договора и особенности его правового регулирования и являющиеся также его признаками.

Указанные черты заключаются в том, что договор поставки является возмездной, двусторонней (взаимной) и консенсуальной сделкой.

Данный договор является консенсуальным, поскольку он возникает с момента подписания соглашения по всем существенным его условиям.

Договор поставки, - двусторонне обязывающий или взаимный, поскольку каждый из контрагентов наделен как правами, так и обязанностями по отношению к другому.

Возмездность данного договора заключается в том, что за принятое на себя обязательство контрагент получает какое-либо вознаграждение. Приобретая товар в собственность, покупатель уплачивает продавцу обусловленную цену товара, или иными словами, продавец получает встречное имущественное представление.

Подведя итоги всему вышесказанному, можно сделать следующие выводы:

\* 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.

\* Являясь по своей правовой природе разновидностью купли-продажи, договор поставки опосредует процессы товарного обмена в обществе, в частности материально-техническое обеспечение субъектов хозяйствования.

\* Основной сферой применения договора поставки являются предпринимательские отношения.

Рассмотренный нами материал, позволяет определить специфические особенности договора поставки, его правовое регулирование и сферу применения, но для того чтобы договор поставки обрел юридическую силу, и мог бы являться регулятором предпринимательских отношений, необходимо, чтобы стороны договора поставки выразили свою волю и пришли к определенному соглашению, касающееся поставки, и данное соглашение было бы облечено в надлежащую форму, т.е. договор поставки должен быть заключен.

Особенностям заключения договора поставки посвящена следующая глава 2

**Глава 2. Процедура заключения и формирования договорных отношений по поставке.**

**2.1. Порядок заключения договора поставки.**

Для того чтобы договор породил права и обязанности сторон, он должен быть заключен, то есть стороны должны достигнуть соглашения по всем его существенным условиям (п.1 ст.432 ГК РФ).

Но, прежде чем заключить договор поставки, «предприятие должно разрешить целый комплекс вопросов, обеспечивающих в своей совокупности своевременное и качественное выполнение будущих договорных обязательств. В частности, возникает потребность разрешить вопросы организационного, правового, методологического и этического порядка».[[13]](#footnote-13)

Непосредственно же деятельность по заключению и формированию условий договора поставки начинается с того момента, когда у коммерческой организации как поставщика-продавца появляется конкретный покупатель и она вступает с ним в отношения по поводу заключения договора.

В данных отношениях нередки преддоговорные разногласия. «Это нормальное явление в условиях рыночной экономики – на данном этапе происходит согласование интересов сторон. Предварительный проект договора корректируется, происходит установление баланса интересов и распределение рисков неисполнения обязательств между сторонами, то есть достижение соглашения по условиям договора».[[14]](#footnote-14) В связи с этим законодатель счел необходимым урегулировать отношения, складывающиеся на данной стадии. Этому вопросу посвящены нормы ст.507 ГК РФ. Суть этих норм состоит в том, что сторона, проявившая инициативу в заключении договора, должна принять меры, которые внесли бы определенность в отношения сторон. В этих целях возможны три варианта действий: во-первых, согласиться с изменением отдельных пунктов договора, предложенных контрагентом, во-вторых, попытаться найти в отношении спорных пунктов договора компромиссное решение, то есть согласовать возникающие разногласия по отдельным условиям договора, и, в-третьих, отказаться от заключения договора.

Во всех названных случаях сторона, предложившая заключить договор поставки, обязана не позже чем в тридцатидневный срок уведомить другую сторону о своем решении. Это необходимо, поскольку контрагент вправе рассчитывать на то, что договор будет заключен, и уже на этой стадии может приступить к его подготовке и исполнению. Поэтому сторона не уведомившая контрагента о принятом ею решении, должна будет возместить убытки, вызванные уклонением от согласования условий договора.

Таким образом, общий порядок заключения договора – путем направления предложения заключить договор (оферты) и его принятия другой стороной (акцепт оферты) – удобный как юридическая конструкция, совершенно не ложится в рамки реальной процедуры заключения договора поставки в современных условиях. Сама схема процесса заключения договора поставки представлена в приложении № 4.

В самом общем виде процесс заключения договора поставки представлен Вахниным И. В статье «Формирование условий и заключение договора поставки», в следующей последовательности:

* Выбор потенциального контрагента после получения ответов на коммерческое предложение;
* Согласование формы, сроков и даты переговоров по заключению договора с выбранным потенциальным контрагентом;
* Подготовка предварительного проекта договора.
* Визирование окончательного проекта договора соответствующими службами и отделами;
* Подписание проекта договора руководителем предприятия.
* Проработка тактики ведения переговоров, подготовка вариантов альтернативных формулировок условий договора;
* После подписания полномочными представителями обеих сторон по итогам переговоров окончательного договора или протокола разногласий к проекту договор считается заключенным;
* В случае получения от контрагента подписанного договора с протоколом разногласий он направляется в подразделения, визировавшие договор, для дачи заключений;
* Если предложения контрагента неприемлемы, в соответствии с п.5 ст.429 и п.4 ст.445 ГК РФ руководитель предприятия принимает решение об обращении в суд с требованием принудить контрагента заключить договор.

В рассмотренной нами процедуре заключения договора поставки можно выделить следующие принципы заключения данной сделки:

○ Сторонами должна быть осознана необходимость в поставке и получении данного вида или групп товаров.

○ Сторонами должна быть просчитана экономическая эффективность и коммерческая выгода будущей сделки.

○ Стороны должны обладать достаточной информацией друг о друге.

Однако в рассмотренной нами процедуре заключения договора поставки особое внимание следует уделить определению договорных условий, поскольку от этого зависит дальнейшее исполнение договора.

Особенности согласования договорных условий будут рассмотрены нами далее в главе 2.2.

**2.2. Определение содержания договора поставки.**

В юридической литературе под определением содержания договора поставки, подразумевают определение прав и обязанностей сторон по договору, которые конкретизируются в договорных условиях.

Среди условий договора поставки особое место занимают существенные условия. Стороны, вступая в договорные отношения, должны согласовать, и включить их в договор в первую очередь. Только наличие этих условий позволяет судить о существовании договора между поставщиком и покупателем (см. Приложение № 5).

Рассмотрим те положения договора, на которые необходимо обращать внимание в первую очередь:

* В договоре должен быть четко сформулирован его предмет, относящийся в соответствии со ст. 432 ГК РФ к существенным условиям договора. Независимо от предмета договора, состава его участников, а также оснований, в соответствии с которыми он заключается, существенными условиями договора поставки являются: условия о товаре (ассортимент, количество и качество), сроки и порядок поставки.
* Прежде всего, согласованию подлежат **условия о товаре**, что в совокупности представляет объект сделки. Предмет поставки считается определенным, если из договора можно определить наименование, количество и срок поставки товаров (п.3 ст.455 ГК РФ).

**Количество** поставляемого товара в договоре поставки определяется исходя из потребностей покупателя и с учетом производственных или иных возможностей поставщика. Количество товара, поставляемого в определенные сторонами периоды, определяется ежеквартально согласовываемой спецификацией (см. Приложение № 6).

Под **качеством** поставляемого товара понимается соответствие его свойств уровню требований законодательства, а также совокупность признаков, которые определяют его пригодность для использования.

Определять качество товара можно следующими способами: по стандартам, по техническому описанию, по образцам, каталогам или проспектам, являющимся неотъемлемой частью заключаемого договора.

Особое место в договоре отводится **условиям о таре и упаковке**. Поставщик в ряде случаев, обязан передать покупателю товар в таре и (или) упаковке, за исключением товара, который по своему характеру не требует затаривания и (или) упаковки. Иной способ отгрузки товаров может быть установлен в договоре (ст.481 ГК РФ). Если в договоре требования в таре и упаковке не определены, то товар должен быть затарен или упакован обычным для такого товара способом.

Поставляемый товар должен быть надлежащим образом **замаркирован**. Товары, выпускаемые юридическими лицами должны иметь производственную марку и товарный знак, кроме случаев, предусмотренных законодательством. Товары, изготовленные индивидуальными предпринимателями должны иметь этикетку.

\* Для договоров поставки, предусматривающих поставку товаров в течении срока действия договора отдельными партиями, существенным условием является **срок** или **период поставки**, то есть промежуток времени, в течении которого производится поставка предусмотренного договором количества товаров отдельными партиями, в данном вопросе стороны должны придерживаться правил п.1 ст.508 ГК РФ, согласно которому, товары в таком случае поставляются равномерными партиями помесячно, если иное не вытекает из закона или существа обязательства или обычаев делового оборота. Когда договором определяется поставка продукции частями, обычно составляется график таких поставок (см. Приложение № 7), и в нем указывается дата и количество поставляемой партии.

\* **Цена** не является существенным условием договора поставки. Если в нем нет прямого указания о цене, данное условие, тем не менее, считается присутствующим, поскольку оплата должна производиться по обычно применяемой цене, то есть по той, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимаются за аналогичные товары (п.3 ст.424 ГК РФ). «Это правило, однако, действует лишь постольку, поскольку между сторонами не было разногласий и не достижения сторонами соглашения о цене договор должен считаться незаключенным».[[15]](#footnote-15) (см. материал арбит. практики, Приложение №8).

При указании цены договора необходимо следовать требованиям ст.317 ГК РФ, гласящей, что денежные обязательства должны быть выражены в рублях. Способы определения цены см. в Приложении №9.

\* При подписании договора поставки также обращать внимание на **сроки оплаты**. Необходимо помнить, что так как сторонами договора являются юридические лица, то оплата должна быть произведена либо по приходному ордеру, либо по платежному поручению.

\* В договоре поставки покупателям необходимо предусмотреть вид транспорта, которым будет перевозится товар, или **условия доставки** товара. Если в договоре эти условия не предусмотрены, то право выбора вида транспорта или определения условий доставки принадлежит поставщику (ст.510 ГК РФ). Варианты условий поставки товаров приводятся в Приложении №10.

\* Иные условия, не относящиеся к существенным либо согласовываются сторонами в договоре по их усмотрению с учетом их интересов и действия правовых норм, либо определяются правовыми актами.

\* В статье «Договор – смертный приговор»[[16]](#footnote-16) Т. Минахина отмечает, что для предотвращения включения в договор невыгодных условий формулировки договора не должны быть двусмысленными, допускающими возможность различного прочтения.

Существенное значение имеет и наличие информации о партнере, которая может быть взята как из его учредительных документов, так и других источников. Должны быть соблюдены необходимые формальности и на стадии подписания договора, в частности, необходимо убедится, что договор подписывает со стороны контрагента лицо, имеющее на это право. Надлежаще должны быть оформлены и собственные полномочия.

\* При заключении договора должен приниматься в расчет и целый ряд других обстоятельств: правовой титул имущества контрагента, поскольку от этого зависит объем его полномочий по распоряжению имуществом;, организационно-правовая форма юридического лица, так как от нее зависит степень ответственности учредителей по обязательствам предприятия, возможность получения возмещения с их стороны и неплатежеспособности самого юридического лица.

Однако формирование условий на этом не заканчивается. Нужно предвидеть ситуации, которые могут возникнуть после заключения договора и препятствовать его выполнению, для этого необходимо обеспечить в условиях договора применение средств правовой защиты. Для подбора определенных средств правовой защиты, И. Вахниным была предложена таблица (см. Приложение №11), в которой сведены все нормативные правила современных правовых актов, регулирующих поставку, на основании которой можно выбрать то или иное средство защиты. Часть данных норм носит диспозитивный характер, то есть требуют включения в условия договора, другая же часть носит императивный характер и не требует включения в текст договора.

В заключении следует отметить, что договорные условия должны представлять все видовые и родовые признаки соответствующего правоотношения, что имеет процессуально-прикладной характер, поскольку с учетом возможной перспективы арбитражного разбирательства, содержание конкретного договора поставки должно формироваться наиболее детально и таким образом, чтобы договор как можно более полно соответствовал действительным намерениям заключивших его сторон.

Немаловажное значение при заключении договора поставки, приобретает и форма, придаваемая заключенному договору поставки, о чем подробнее будет рассказано далее в главе 2.3.

**2.3. Способы оформления договорных отношений**.

В соответствии с действующим законодательством, договор поставки считается заключенным, когда между сторонами достигнуто соглашение по всем существенным его условиям. Момент заключения договора определяется моментом придания соглашению установленной формы.

Договор поставки может заключаться несколькими способами, основные, из которых представлены и проанализированы ниже. Но в любом случае, конкретный выбор способа заключения договора представлен на усмотрение сторон и зависит от особенностей и специфики конкретного договора. Данные варианты заключения договора поставки представлены Анохиным в статье «Договор поставки в рыночной экономике».[[17]](#footnote-17)

► **Составление единого документа под названием «договор».**

Договор поставки, будучи сделкой, между юридическими лицами, должен заключаться в простой письменной форме (п.1 ст.161 ГК РФ). В соответствии со ст. 160 ГК РФ сделка в письменной форме совершается путем составления документа, выражающего его содержание и подписанного лицом или лицами, совершающими сделку, или должным образом управомоченными на совершение сделки. (см. Приложение № 12).

Согласно п.4 ст.434 ГК РФ письменная форма договора считается соблюденной, если лицо, получившее предложение заключить договор (оферту), в срок, установленный для его принятия (акцепта оферты), в соответствии с п.3 ст.438 ГК РФ совершает действия по выполнению указанных в оферте условий договора: отгрузку товара, уплату соответствующей суммы.

По мнению юристов-практиков, выбор способа – составление единого документа под названием «договор» является самым оптимальным вариантом в выборе конкретного способа заключения сделки по поставке. Именно, в едином документе под заголовком «договор», «контракт», «соглашение» стороны могут определить все существенные условия и аспекты предстоящей коммерческой операции. Большим достоинством данного способа называется и тот момент, что при его наличии, спора о самом факте заключения договора практически не возникает.

Составленный единый документ должен иметь определенную структуру и обладать необходимыми реквизитами.

Б. Завидов, в статье «Как правильно составить договор поставки?», отмечает, что на сегодня нет законодательного закрепления структурного построения договора поставки. В данном случае действует норма о свободе договора, о возможности заключить договор как предусмотренный законом, так и смешанный договор. Кроме того, условия договора определяются по усмотрению сторон, кроме случаев, когда содержание соответствующего условия предписано законом (ст.422 ГК РФ).

Основываясь на практическом опыте составления договоров поставки, а также на требованиях соответствующего законодательства, Завидов дает примерную структуру договора поставки. Также примерная структура данного договора была представлена И. Вахниным в указанной нами ранее работе. На основании анализа двух данных статей представляем структуру договора поставки (см. Приложение №12).

►**Обмен письмами, телеграммами, телефонограммами и т.п.**

Законодательство представляет возможность оформлять договорные отношения путем обмена документами посредством почтовой, телеграфной, телефонной, электронной или иной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору.

Как показывает практика, данный способ таит в себе много опасностей, и главная из них в том, что не каждое и любое письмо или телеграмма могут свидетельствовать о заключении соглашения между сторонами. (см. Приложение № 14).

Все перечисленные документы должны отвечать требованиям предложения о заключении договора (оферты), а именно:

√ Письмо должно содержать в себе всю необходимую информацию относительно существенных условий договора;

√ Письмо должно быть достаточно определенным, то есть оно должно быть обращено к конкретному лицу;

√ Предложение о заключении договора должно быть от полномочного лица предприятия;

√ Письмо должно выражать намерение лица, которое его посылает, считать себя связанным правами и обязанностями в случае принятия.

Если все перечисленные условия отсутствуют, то письмо можно рассматривать в качестве рекламы или как предложение к переговорам по поводу будущего договора, поскольку никаких правовых и юридических последствий такой документ не влечет.

Но даже если письмо отвечает всем предъявленным юридическим требованиям, одного его для заключения договора недостаточно. Необходимо, чтобы предложение было принято (акцептовано), поскольку договорные отношения между сторонами возникают не из самого гарантийного письма, а из одобрения его сторонами.

► **Принятие заказа к исполнению.**

Договор может быть заключен путем принятия к исполнению заказа.

Данный способ особо широко применяется в плановой экономике, в отношении договоров по поставке товаров для государственных нужд.

В соответствии с законодательством, государственный заказчик (федеральный орган исполнительной власти и т.п.) Разрабатывает заказ на поставку товаров для государственных нужд и размещают их в организациях-поставщиках, путем заключения государственных контрактов. В качестве поставщика могут выступать как юридические лица, так и индивидуальные предприниматели, удовлетворяющие квалификационным требованиям, определяемым в соответствии с Положением об организации закупки товаров для государственных нужд.[[18]](#footnote-18)

Размещение заказов может производиться на конкурсной основе путем проведения открытых или закрытых торгов. В ряде случаев заказчик вправе размещать заказы с применением способа запроса котировок, либо по согласованию с МИН. Экономики РФ, у единственного источника товара.

► По общему правилу, сделка, для которой законодательством установлена письменная или иная определенная форма, может быть совершена **устно**. Так, если сторонами договора поставки являются два гражданина-предпринимателя, а общая стоимость поставленных товаров не превышает 10 минимальных размеров оплаты труда, то такой договор может облекаться в устную форму.

Такая сделка может считаться совершенной и в том случае, когда из поведения лица явствует его воля совершить сделку. Однако при несоблюдении простой письменной формы стороны лишаются права в случае спора ссылаться в подтверждение сделки на свидетельские показания, а в случаях, прямо указанных в законе, отсутствие письменной формы влечет недействительность сделки.

О заключении сделки свидетельствует ее подписание. Как правило, оно включает в себя собственноручную подпись полномочного представителя предприятия, а также оттиск печати этой организации.

Подписание договора свидетельствует о волеизъявлении сторон на ее заключение, в соответствие, с которым у сторон возникают соответствующие права и обязанности, и ответственность.

Также особое значение приобретает правильное оформление текста договора или другого документа. Составители сборника «Коммерческий договор: от заключения до исполнения» Дашков Л.П., и А.В. Брызгалин, дают соответствующие рекомендации, которые представлены в Приложении № 13,15.

Таким образом, аналитическая работа по формированию условий и заключению договора поставки заключается в принятии сторонами решения:

√ По выбору формы его заключения (учитываются возможности, предоставленные нормами действующего законодательства, также сложившаяся практика заключения договоров у поставщика-продавца);

√ По выбору структуры договора (учитывается обычно используемые формы договоров поставки, набор условий договора поставки, содержащийся в правилах действующего законодательства, порядок ведения переговоров по заключению договора);

√ По формированию конкретных условий, определяющих, в частности, предмет договора, сроки поставки, качество товара, цену товара, форму оплаты (учитываются императивные нормы действующего законодательства, информация из планов деятельности сторон, в частности количественные характеристики скорости реализации товара и поступления денежных средств, информация о контрагенте, информация о влиянии на выполнение договора факторов независящих от воли сторон);

√ По определению в условиях договора соотношения сроков поставки и оплаты и эффективных средств обеспечения исполнения обязательств (учитываются нормы действующего законодательства, регулирующие применение средств правовой защиты, обобщение опыта исковой работы, информация о контрагенте, информация о влиянии на выполнение договора факторов, не зависящих от воли сторон). В частности, Вахниным И., в указанной нами ранее работе «Формирование условий и заключение договора поставки», был проанализирован накопленный опыт юридической практики по исполнению договора поставки одной из московских фирм.

Данный анализ основан на выделении ключевых обстоятельств (факторов), влияющих на неисполнение (ненадлежащее исполнение) условий договора поставки, которые собраны в единую таблицу, которая представлена в Приложении № 16. Отмечено, что наблюдение за такими обстоятельствами, прогнозирование их влияние на условия договора позволяют разрабатывать различные средства для предотвращения их негативного воздействия на исполнение договорных условий. Это повышает эффективность договора как средства правового регулирования в целом.

Подведя итоги изучения вопросов порядка заключения и формирования условий договора поставки, можно сделать следующие выводы:

\* Успех коммерческой деятельности во многом предопределяется качеством заключаемого договора, в частности договора поставки, и зависит от уровня проработки договорных условий.

\* Наличие в ГК РФ большого количества диспозитивных норм открывает субъектам предпринимательской деятельности большие возможности для маневра, но вместе с тем требует и ответственного подхода к заключению договора поставки.

\* В соответствии с представленными рекомендациями специалистов, надо учитывать, что универсального договора, способного надежно обезопасить ваш бизнес, не существует. Договор – это акт индивидуальный, и поэтому не рекомендуется использовать типовые формы договора, во избежания тиражирования ошибок.

После того, как стороны согласовали все необходимые условия и надлежащим образом оформили данное соглашение, договор вступает в силу, с данного момента стороны приобретают права и обязанности по отношению друг к другу, которые они обязаны исполнить надлежащим образом.

Особенности исполнения договора поставки, а также другие события, которые могут происходить в период действия договора поставки, будут рассмотрены в главе 3.

**3.3. Ответственность сторон по договору поставки.**

Обязательства сторон по надлежащему исполнению своих договорных обязанностей гарантированы законодательством мерами имущественной ответственности, возлагаемых на ту сторону, которая не исполняет своих обязанностей перед контрагентами или исполняет их ненадлежаще.

Ответственность по договору поставки характеризуется:

√ Применение санкций за неисполнение и ненадлежащее исполнение условий договора поставки является правом, а не обязанностью.

√ Стороны могут устанавливать в договоре санкции по своему усмотрению, если законодательством не предусмотрено обязательных санкций, а также увеличивать размеры санкций, установленных законом.

√ Ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение договора поставки может наступить и без наличия вины в этом, поскольку ст. 401 ГК РФ устанавливает, что если иное не предусмотрено законом или договором, лицо, не исполнившее или ненадлежащим образом исполнившее обязательство при осуществлении предпринимательской деятельности, несет ответственность, если докажет, что надлежащее исполнение оказалось невозможным в следствии непреодолимой силы, то есть чрезвычайных и непредотвратимых при данных условиях обстоятельств.

√ Формами собственности сторон по договору поставки являются выплата неустойки и возмещение убытков.

√ По общему правилу неустойка является зачетной, так как причинение неисполнением договора убытки возмещаются в сумме, не покрытой неустойкой (п. 1 ст.394 ГК РФ).

√ В соответствии с принципом полного возмещения убытков подлежат оба вида убытков: положительный ущерб в имуществе и упущенная выгода (п.2 ст.15 ГК РФ).

Основания ответственности поставщика в договоре поставки следующие: просрочка товара – передача поставщиком покупателю товара после истечения срока поставки, предусмотренного договором; недопоставка – передача поставщиком покупателю в установленный срок меньшего количества товара, чем предусмотрено договором, поставка некачественного товара, поставка некомплектного товара.

Следует отметить, что ГК РФ регулирует лишь общие вопросы ответственности за нарушение договорных обязательств по договору поставки, предоставляя сторонам самостоятельно установить в договоре размеры штрафов и порядок взыскания. ГК РФ допускает установление санкций законом или иными правовыми актами.

Обычно за нарушения со стороны поставщика данная сторона выплачивает покупателю неустойку в процентном соотношении к стоимости непоставленного товара в срок. В соответствии со ст. 330 ГК РФ неустойка представляет собой определенную в договоре или законе денежную сумму, которую должник обязан уплатить кредитору при неисполнении обязательства, в частности при просрочке исполнения. Неустойка носит универсальный характер. Практически любое обязательство, являющееся действительным по закону, можно обеспечить неустойкой. При этом заблаговременно указывается конкретная сумма неустойки, и при неисполнении обязательства виновная сторона должна заплатить именно эту сумму, независимо от реального размера убытков другой стороны, ровно как и при их отсутствии.

Неустойка может быть «законной» и договорной. Законная неустойка предусмотрена требованиями законодательства и определяется нормативными актами, применяется сторонами договора независимо от того, воспроизведены или подтверждены соответствующие нормы в тексте договора поставки. Согласно ст. 331 ГК РФ договорная неустойка устанавливается по соглашению сторон и обязательно в письменной форме независимо от формы основного обязательства. (см. Приложение № 25). Несоблюдение этого требования влечет недействительность соглашения сторон о неустойке.

Поскольку взыскание неустойки предполагает невыполнение или ненадлежащее выполнение договорных обязательств, то требование об уплате неустойки может совпадать с требованием о возмещении убытков.

В договорах поставки большое значение имеет неустойка за недопоставку и просрочку поставки товаров (ст. 521 ГК РФ). Установленная законодательством или условиями договора неустойка за недопоставку или просрочку поставки заказанной продукции взыскивается с поставщика до фактического исполнения обязательства в пределах его обязанности восполнить недопоставленное количество продукции в последующих периодах поставки, если законом или договором не предусмотрен другой порядок.

Иногда применяется штрафная неустойка. В этом случае с виновной стороны убытки взыскиваются в полном размере, без учета неуплаченной неустойки. Таким образом, покупатель получает всю сумму неустойки и полное возмещение убытков. Штрафную неустойку используют в случае поставки продукции ненадлежащего качества, когда после устранения поставщиком выявленных недостатков у потребителя (покупателя) остаются непокрытые расходы (убытки). Тогда в соответствии со ст. 393 ГК РФ должник обязан возместить кредитору убытки, причиненные ненадлежащим исполнением обязательств.

Основной формой ответственности за неисполнение обязательств считается возмещение убытков. Потерпевшая сторона имеет право требовать возмещения убытков в любом случае, если иное не предусмотрено действующим законодательством или условиями договора. Если в договоре не оговорен вопрос о возмещении убытков, то это предоставляет право кредитору требовать полного возмещения убытков в соответствии со ст. 15 ГК РФ. Полное возмещение убытков включает себя как реальный ущерб – расходы понесенные потерпевшей стороной, утрату или повреждение ее имущества так и упущенную выгоду, которую кредитор мог бы получить при надлежащем выполнении обязательства, если его права по договору не были бы нарушены На кредитора возлагается обязанность доказать объем понесенных убытков и причинную связь между ними и нарушением условий заключенного договора поставки. (см. Приложение № 26).

Важное значение имеют установленные в ст. 524 ГК РФ правила об исчислении убытков при расторжении договора поставки вследствие нарушения обязательств продавцом или покупателем. Их суть заключается в следующем: во-первых, если в разумный срок после расторжения договора в следствии нарушения контрагентом обязательства, добросовестная сторона покупает товары у другого продавца по более высокой, но разумной цене, либо продает товары (продавец) по более низкой, чем предусмотрено договором, она вправе требовать от контрагента, нарушившего обязательство, возмещения убытков в виде разницы между установленной ценой в договоре и ценой по совершенной взамен сделке. Во-вторых, в тех случаях, когда сделка взамен расторгнутого договора не совершалась и на данный товар имеется текущая цена, добросовестная сторона вправе предъявить требования о возмещении так называемых абстрактных убытков, исчисляемых в виде разницы между ценой, установленной в договоре, и текущей ценой на момент расторжения договора. Возмещение убытков, исчисленных таким образом не исключает возмещения и иных убытков, причиненных неисполнением либо ненадлежащим исполнением условий договора поставки, в форме реального ущерба или упущенной выгоды.

В ГК РФ (п.3 ст.486 и п.4 ст.487) предусматривается возможность наступления ответственности по договору поставки в виде уплаты процентов за пользование чужими денежными средствами вследствие их неправомерного удержания, уклонения от их возврата, иной просрочки в уплате либо неосновательного получения или сбережения за счет другого лица подлежат уплате проценты на сумму этих средств.

Сторонам «необходимо предусматривать в договоре 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 взыскивать с него проценты за пользование чужими денежными средствами в размере, определенном п.1 ст.395 ГК РФ, начиная с даты, когда обязательство должно быть выполнено».[[19]](#footnote-19) (см. материал арбитражной практики. Приложение № 27).

Таким образом, установленная договором и законом ответственность, как показывает практика, способствует стремлению сторон к надлежащему исполнению принятых на себя обязательств.

Однако традиционным для нашей хозяйственной и правовой практики является то, что применению мер ответственности за нарушение (неисполнение или ненадлежащее исполнение) договорных обязательств по поставке, предшествуют хозяйственные споры, поскольку никогда нельзя исключить возможность наступления неблагоприятных последствий из-за нарушения договора поставки и возникновения различных разногласий и споров, довольно частых при исполнении договора поставки, между контрагентами, из-за неодинакового толкования его условий или недобросовестного исполнения взаимных обязательств.

Особенности разрешения данных споров будут рассмотрены далее в главе 3.4.

**3.4. Разрешение споров и разногласий.**

Коммерческая и правовая культура в хозяйственной деятельности предполагает добровольное и надлежащее исполнение своих обязанностей со стороны обоих партнеров по договору поставки. Но «в силу обстоятельств, складывающихся у той или иной стороны, различного толкования ими понятия ″надлежащее исполнение обязательств″, возможны нарушения нормального ритма работы, спорные ситуации между партнерами».[[20]](#footnote-20)

Как свидетельствует практика, в большинстве случаев многие споры решаются путем переговоров, в процессе которых стороны находят оптимальные решения.

Однако, если разногласия не урегулированы, заинтересованная сторона может воспользоваться предоставленными законом возможностями для защиты своих хозяйственных прав, но при этом должен быть соблюден ряд условий, основные из которых:

\* Во-первых, защита нарушенных прав может быть осуществлена только в пределах установленных законом сроков. В связи с этим большое практическое значение имеет установление сроков возникновения и осуществления хозяйственных прав и исполнения обязанностей. Под сроками осуществления прав в юридической литературе понимают пределы действия права во времени: сроком исполнения обязанностей называют срок, в течении которого, должник обязан совершить действия, составляющие содержание его обязанностей. Таким образом, наступления срока исполнения обязанностей является в то же время началом срока осуществления прав для другой стороны.

\* Во-вторых, для защиты хозяйственных прав имеют значение претензионные сроки. Однако отмечается, что область применения претензионных сроков сейчас резко сокращается. Действующее законодательство иначе чем ранее решает вопрос о претензионном порядке урегулирования споров. Если ранее в арбитражный суд можно было обратиться только после предъявления другой стороной претензии, то с 1 июля 1995г. не требуется его соблюдения, ввиду того, что положение о претензионном порядке урегулирования споров, признано утратившим силу.[[21]](#footnote-21) Претензионный порядок сохраняется только для случаев, специально предусмотренных законодательством. Суть данного порядка заключается в том, что потерпевшая сторона может предъявить требования к недобросовестному контрагенту, о добровольном устранении нарушения договорных условий, т.е. претензию. (см. Приложение № 28).

Отмена претензионного порядка урегулирования споров не лишает стороны права применять его по своему усмотрению.[[22]](#footnote-22) В этом имеется и практический смысл, поскольку претензионный порядок позволяет самим сторонам урегулировать возникшие разногласия.

\* в-третьих, для защиты нарушенного права установлены сроки исковой давности, целью которых является побуждение субъектов хозяйственной деятельности к быстрейшему разрешению споров, устранению разногласий. После истечения срока исковой давности право на принудительное осуществления требования при помощи государственного принуждения утрачивается, поэтому институт исковой давности побуждает к скорейшему предъявлению иска, стимулирует неотложное принятие мер по взысканию задолженности, способствует реальному исполнению обязательств, а также облегчает рассмотрение споров.

В случае полного или частичного отказа в удовлетворении претензии или неполучении в срок ответа на претензию, потерпевшая сторона вправе предъявить иск в Арбитражный суд (см. Приложение № 29), то есть воспользоваться мерами государственного принуждения для разрешения возникшего спора и защиты нарушенных прав. Также действующее законодательство предусматривает право потерпевшей стороны обратиться в Арбитражный суд непосредственно после их нарушения (без предварительного урегулирования разногласий в претензионном порядке).

Однако, «Арбитражно-судебная практика свидетельствует о том, что для российских предпринимателей это нововведение оказалось неудобным и преждевременным. Хозяйственники привыкли к претензионному порядку урегулирования разногласий и поэтому получение ими копий исковых заявлений, направленных в арбитражный суд, служит для них сигналом о необходимости срочного рассмотрения заявленных требований. Правомерные требования удовлетворяются, а заявители обращаются в арбитражный суд с ходатайством о возврате исковых заявлений».[[23]](#footnote-23)

В заключении необходимо отметить, что «как показывает анализ арбитражной практики, можно сделать вывод о том, что результаты предпринимательской деятельности коммерческих организаций зачастую предопределяются умением обеспечить своевременное разрешение всех споров и разногласий по договорным отношениям, и умением обеспечить восстановление нарушенных прав и их судебную защиту, а также степенью освоения всего арсенала существующих приемов и навыков организации данной работы".[[24]](#footnote-24)

Данный нами анализ динамики развития договорных отношений по поставке, позволяет сделать следующие выводы:

√ Развитие рыночного хозяйства сделало свободными коммерческие отношения субъектов предпринимательства, в связи с этим большое значение приобретает соблюдение соответствующими субъектами одного из основных принципов договорного права: обязанности исполнения – «pacta sunt servanta» (договора должны исполняться), т.е. договор должен иметь силу закона для его участников.

√ Также условиям развития рыночных отношений хозяйствующим субъектам важно учитывать и другой принцип – принцип законности, который заключается в обязанности соблюдать законные интересы других хозяйствующих субъектов, а также интересы общества и государства.

√ При нарушении прав одной из сторон договора поставки, законодательством предусмотрены меры для обеспечения исполнения договорных условий и нормальное развитие договорных отношений К ним относятся меры: организационно-правового характера, то есть при ненадлежащем исполнении договорных обязательств, потерпевшая сторона может либо расторгнуть договор или изменить его условия.

Также к недобросовестному контрагенту могут быть применены и меры имущественного принуждения, в частности, за нарушение договорных обязанностей, может применяться неустойка, а также возможно взыскание убытков, последующих за ненадлежащим исполнением договорных обязательств. Таким образом, при нарушении договорных условий для должника создаются неблагоприятные имущественные последствия.

√ На динамику развития договорных отношений по поставке, не смотря на свободу договорных отношений, может влиять и государство, это выражается в том, что к стороне, нарушившей договорные обязательства, могут применяться и меры государственного принуждения, которые заключаются в возможности обращения потерпевшей стороны в судебный орган – Арбитражный суд за защитой прав и разрешения возникших споров и разногласий. В зависимости от содержания нарушенного права и характера нарушения, они могут быть следующими:

* Признание права судом или иным органом, осуществляющего защиту нарушенных прав;
* Восстановление положения существовавшего до нарушения права, и пресечение действий, нарушающих права или создающих угрозу его нарушения;
* Признание сделки недействительной и применение последствий ее недействительности;
* Присуждение к исполнению обязанности в натуре;
* Взыскание причиненных убытков, а также предусмотренной законом или договором неустойки (штрафа, пени).

Нормальное развитие и течение договорных отношений, заканчивается надлежащим исполнением договорных обязанностей, что позволяет завершить договорные отношения с выгодой для обоих сторон.

На этом мы заканчиваем рассмотрение динамики договорных отношений по поставке. Общая схема развития данных отношений представлена в Приложении № 30.

**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.

\* В-четвертых, следует отметить положительные организационные возможности долгосрочных договоров, которые не являются простым слагаемым годовых обязательств, а призваны решать более сложные и значимые задачи долговременного характера, обеспечивать непрерывность и целенаправленность хозяйственного сотрудничества.

Сегодня договор поставки – это самый распространенный договор коммерческого оборота. Перемещение материальных благ в товарной форме, составляющие основу любого обязательства, в договоре поставки выступают в наиболее чистом виде, являясь его непосредственным содержанием.

На современном этапе развития рыночных отношений большое значение имеет обеспечение широкого комплексного применения договоров поставки, урегулирования в каждом из них всего круга вопросов, возникающих во взаимоотношениях контрагентов.

Особенно важно, что из выхолощенных, по трафарету заполняемых бланков, договора должны преобразовываться в соглашения по всему спектру возникающих у сторон вопросов. Понимание этих обстоятельств предполагает отказ от пропаганды договорных суррогатов с перечнем минимума существенных условий, внесение соответствующих изменений в законодательную практику. Однако сегодня приходится констатировать, что в нынешнем виде заключаемые договора поставки страдают такими недостатками, как нечеткое и неполное изложение договорных условий, неграмотное оформление, неопределенность требований к контрагентам.

Это объясняется прежде всего тем, что еще не преодолена недооценка договора, существовавшая в советский период, когда плановые акты имели приоритетный характер, а договора играли вспомогательный характер.

Подобная тенденция ведет к неоправданному сужению диапазона применения правового механизма договорных отношений. В результате чего возникает дефицит договорного регулирования, ограничивается деловая активность и инициатива хозяйствующих субъектов. На практике встречаются случаи, когда предприниматели вместо подробного составления договоров поставки ограничиваются подписанным всеми сторонами акта приемки-сдачи груза.

Только совершенствование договорного механизма сегодня, способно эффективно влиять на развитие многообразных форм собственности, укрепление принципов обеспечения и выполнения обязательств, и, в конечном счете, способствовать созданию высокоорганизованных экономических связей в стране, а это невозможно без анализа всего практического опыта и теоретических публикаций, касающихся договорных отношений. Поэтому все исследования в этой области имеют для предпринимателей первостепенную важность.

В своей работе мы старались воедино соединить теоретические выкладки в области договорных отношений (в частности по поставкам) и возможность их использования в коммерческой деятельности. Так же проанализирована арбитражная практика в этой области.

Мы уверены, что проблемы, затронутые в данной работе остры и необходимы не только начинающему, но и опытному юристу и предпринимателю, а также руководителю предприятия любой формы собственности, и любому работнику, работающему в сфере сбыта и снабжения продукции.

В работе мы рассмотрели особенности правового регулирования договора поставки, его разновидности, сферу применения, проанализировали возможные способы оформления договорных связей по поставке и их структуру, указали особенности согласования договорных условий. Особое внимание было уделено динамике развития договорных отношений, а также представлены механизмы правового регулирования возможных случаев неисполнения (ненадлежащего исполнения) договора поставки.

Кроме того, нами были даны рекомендации по составлению формы договора поставки и его заключению.

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.

1. «Юридическая энциклопедия» // Сост. Тихомиров М.Ю.; М.; 1998г. С. 225. [↑](#footnote-ref-1)
2. [↑](#footnote-ref-2)
3. «Комментарий части второй ГК РФ для предпринимателей»; М.;1996г. [↑](#footnote-ref-3)
4. Комягин Д.Л. «Поставка товаров для государственных нужд» // «Финансовая газета» Региональный выпуск; № 19; 1997г.; стр. 4. [↑](#footnote-ref-4)
5. «Гражданское право» // под ред. Гришаева С.П.;М.; 1998г.; стр. 216. [↑](#footnote-ref-5)
6. «Комментарий части второй ГК РФ для предпринимателей»; М.; 1996г. [↑](#footnote-ref-6)
7. [↑](#footnote-ref-7)
8. п. 4 Постановления Пленума ВАС РФ от 22.10.97г. « О некоторых вопросах, связанных с применением положений ГК РФ о договоре поставке». [↑](#footnote-ref-8)
9. п. 14 Постановления Пленума ВАС РФ от 22.10.97г. «О некоторых вопросах, связанных с применением положений ГК РФ о договоре поставки». [↑](#footnote-ref-9)
10. Богатых С. «Гражданское и торговое право»; М.;1997г.; стр.14. [↑](#footnote-ref-10)
11. Витрянский В. «Гражданский кодекс о поставке товаров» // «Экономика и жизнь», №22,1996г.; стр.37. [↑](#footnote-ref-11)
12. «Гражданское право» часть 2 // под ред. Ю.К. Толстого; А.П. Сергеева; М.; Проспект, 1997г.; стр.25. [↑](#footnote-ref-12)
13. Яблочко О. «О второй части гражданского кодекса РФ: договор поставки» // Финансовая газета;1996г.; №12. [↑](#footnote-ref-13)
14. Витрянский В.В.; Суханов Е.А. «Договора: порядок заключения, изменения, расторжения – новые типы»; М.; 1997г. [↑](#footnote-ref-14)
15. п.54 Постановления Пленума ВАС от 1.07.96г. «О некоторых вопросах, связанных с применением части первой ГК РФ» // Вестник ВАС, 1996г., №9. [↑](#footnote-ref-15)
16. «Домашний адвокат» №14; 1998г. [↑](#footnote-ref-16)
17. «Хозяйство и право»; № 9; стр.113. [↑](#footnote-ref-17)
18. «Финансовая газета»; 1997г.; №17; стр.2-5. [↑](#footnote-ref-18)
19. Гончарова Н. «Новое гражданское законодательство: договор поставки и ответственность№ // Хозяйство и право; 1996г.; № 7; стр. 113. [↑](#footnote-ref-19)
20. Носырева И.Е. «Экономические споры: суд, арбитраж или применение» // Государство и право; 1998г.; №9; стр. 16. [↑](#footnote-ref-20)
21. Ст. 10 ФЗ «О введение в действие Арбитражного-процессуального кодекса РФ. [↑](#footnote-ref-21)
22. п. 3 ст.4 АПК РФ. [↑](#footnote-ref-22)
23. Анохин В. «Договор поставки в рыночной экономике» // Хипр; 1996г.; стр. 52. [↑](#footnote-ref-23)
24. Пустозерова В.М.; Соловьева А.А.; «Договор поставки»; М.; 1996г.; стр. 52. [↑](#footnote-ref-24)