**ПЛАН**

ВВЕДЕНИЕ 3

ГЛАВА 1. ПОНЯТИЕ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ И ПОРЯДОК ЕГО ЗАКЛЮЧЕНИЯ 6

1.1. Понятие договора поставки по действующему законодательству 6

1.2.Порядок заключения и исполнения договора поставки 14

ГЛАВА 2. ПРЕКРАЩЕНИЕ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ И ОТВЕСТВЕННОСТЬ СТОРОН 40

2.1. Расторжение договора поставки 40

2.2. Особенности защиты прав и интересов сторон по договору поставки 44

2.3. Ответственность сторон за нарушение условий договора поставки 56

ЗАКЛЮЧЕНИЕ 63

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК 66

# ВВЕДЕНИЕ

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

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

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

**Степень научной разработанности темы.** Наиболее обстоятельные разработки в данном направлении осуществили Блинкова Е.В., Богданова Е.Е., Брагинский М.И., Васин В.Н., Вахнин И.В. Витрянский В.В., Витушко А.В. Венедиктов А.В., Доренкова Ю.М., Завидов Б.Д., Занковский С.С., Зверева Е.А., Жуков А.В., Иоффе О.С., Коваленко В.Н. Т.Е., Кулькова М.И., Латынцев А.В., Либерман Ф.Х., Маковский А.Л., Кукина Д.В., Нам К.В., Новицкий И.Б., Новоселова Л.В. Плахин А.А., Поджио М.Ю., Пустозерова В.М., Рассолова М.Н., Розенберг М.Г., Романец Ю.В., Ротарь А.В., Сафонов М.Н., Собчак А.А., Скворцов А.В., Сухинин С.С., Танчук И.А., Тартинская И.В., Хохлов В.А., Шевченко Е.Е., Шор Л.М., Щемелева И.Н. и многие другие.

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

**Целями дипломного исследования** являются:

- рассмотрение и анализ различных точек зрения на договор поставки;

- раскрытие характерных черт договора поставки как одного из институ­тов обязательств по передаче имущества в собственность;

- анализ содержания договора поставки по российскому гражданскому законодательству.

Эти основные цели выражены в комплексе взаимосвязанных задач, теоретический поиск решения которых обусловил структуру и содержание дипломной работы.

Исходя из названных целей, определены следующие основные **задачи дипломного исследования:**

* дать характеристику общих положений о договоре поставки по российскому гражданскому законодательству;
* рассмотреть порядок заключения и исполнения договора поставки;
* изучить особенности расторжения договора поставки;
* исследовать особенности защиты прав и интересов сторон в договоре поставки;
* рассмотреть ответственность сторон за нарушение договора поставки;
* сделать выводы по проделанной работе.

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

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

- нормы Гражданского кодекса РФ и фе­деральных законов,

- материалы судебной практики применительно к договору поставки.

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

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

# ГЛАВА 1. ПОНЯТИЕ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ И ПОРЯДОК ЕГО ЗАКЛЮЧЕНИЯ

## 1.1. Понятие договора поставки по действующему законодательству

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

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

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

Сама формулировка поставки даётся законодателем лишь в общем виде.

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

Договор поставки является консенсуальным, двусторонним, возмездным.

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

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

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

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

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

Поставщиком может быть только предприниматель — лицо (физическое или юридическое), занимающееся предпринимательской деятельностью. Таким образом, поставщиком могут быть коммерческие юридические лица и индивидуальные предприниматели и, в порядке исключений, некоммерческие организации (нормы закона не регламентируют прямо взаимоотношения некоммерческой организации в договорах поставки, но и не запрещают заключение таких договоров).

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

Определенные особенности правового статуса имеются, как правило, у покупателя. Им может быть только предприниматель (действующий в интересах коммерческой или некоммерческой организации), а также, в некоторых случаях, государство, поскольку в договоре поставки принципиальное значение имеет цель приобрете­ния товаров. Товары должны приобретаться в целях осуществления предпринимательской деятельности либо в иных целях, не связанных с домашним, семейным, личным и тому подобным потреблением. При этом под целями, не связан­ными с личным использованием, следует понимать, в том числе, и приобретение покупателем товаров для обеспечения его деятельности в качестве юридического лица или гражданина-предпринимателя (например, таких как: оргтехника, офисная мебель, транспортные средства, материалы для ремонтных работ и т.п.).

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

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

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

Оптовый оборот товаров, отношения между профессиональными продавцами и покупателями обозначены в Кодексе как поставка товаров. Определение условий таких коммерческих отношений – дело, прежде всего, их участников. Вместе с тем, есть признанные стандарты коммерческого оборота, которые следует предусматривать в законе и применять в случае отсутствия иного соглашения сторон. Гражданский Кодекс в этой части учитывает нормы о периодах, порядке поставки, восполнении недопоставки товаров, их выборке, расчетах за поставленные товары, последствиях нарушения условий поставки.

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

Договору поставки присущи квалифицирующие признаки, выделяющие его в отдельный вид договора купли - продажи и обуславливающие его особое правовое регулирование: передача товаров продавцом (поставщиком) покупателю должна осуществляться в обусловленный договором срок или сроки. Применительно к договору поставки срок (сроки) передачи товаров приобретает характер существенного условия договора; по договору поставки подлежат передаче не любые товары, а только производимые или закупаемые поставщиком. Таким образом, в качестве поставщика выступает коммерческая или некоммерческая организация, специализирующаяся на производстве соответствующих товаров либо профессионально занимающаяся их закупками; так же, имеет существенное значение, для какой цели покупателем приобретаются товары у поставщика, ибо договором поставки признается только такой, в силу которого покупателю передаются товары для их использования в предпринимательской деятельности или иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием. Данный признак свидетельствует о том, что и в качестве покупателя по договору поставки должна выступать, как правило, коммерческая организация, занимающаяся предпринимательской деятельностью. Кроме того, договор поставки имеет и другие существенные отличия[[9]](#footnote-9).

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

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

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

Первоначально договор рассматривался как разновидность договора купли-продажи. Централизовано – плановая система требовала подробной законодательной регламентации отношений по снабжению и сбыту продукции, было разработано обширное и детальное законодательство о поставках и продукции товаров[[12]](#footnote-12). В связи с этим, а также учитывая иные хозяйственно-правовые отношения, договор поставки в значительной мере заменил договор купли-продажи и стал рассматриваться как самостоятельный договор.

Указанные обстоятельства способствовали появлению точки зрения об отказе от использования договора купли-продажи.[[13]](#footnote-13) В действующем законодательстве указывалось в качестве одного из признаков договора поставки несовпадение момента заключения и исполнения договора. Однако неопределённость этого критерия привела учёных-юристов к выводу о том, что критерий этот не является достаточным ограничительным признаком для данных договоров[[14]](#footnote-14). С приходом к рыночной экономике многие договоры приобретают новые черты, меняется их основа. Исходя из этого, можно сделать вывод, что договор поставки является «чисто» коммерческим договором. Договор купли-продажи является универсальный правовой формой отчуждение имущества продавцом в собственность покупателя, он применяется как в коммерческом обороте, так и в сфере личного потребления. Д. Князев правильно, указывает на признаки отличающие договор поставки от купли-продажи (стороны договора поставки - предприниматели, длящийся характер взаимоотношений, целевое назначение товара при поставке – для предпринимательской деятельности)[[15]](#footnote-15). Однако, мы считаем, что Д. Князев, делает необоснованные выводы о том, что договор поставки это частный случай договора купли-продажи. Приведённые аргументы свидетельствуют о самостоятельности договора поставки[[16]](#footnote-16).

Расположение же в одной главе основ гражданского законодательства (до момента принятия нового Гражданского Кодекса в 1994 г.) различных договоров (купля-продажа, поставки, контрактации, снабжения электрическими и другими ресурсами) вызваны единой экономической сущностью этих отношений по возмездной передачи имущества в собственность или иных вещных прав от одного субъекта другому, относящихся к одному договорному типу[[17]](#footnote-17).

Недостаточная теоретическая разработка в части нормативных положений отдельных статей договора поставки обусловила несовершенство и даже противоречивость действующего законодательства, что можно продемонстрировать посредством анализа правовых норм, регулирующих отдельные виды гражданско-правовых договоров. Так, представляют интерес положения ст. 523 ГК РФ, предусматривающие односторонний отказ от исполнения договора поставки. В пункте 1 данной статьи содержится следующее положение: "Односторонний отказ от исполнения договора поставки (полностью или частично) или односторонние его изменения допускаются в случае существенного нарушения договора одной из сторон". Таким образом, законодатель предоставляет стороне, права которой нарушены неисполнением или ненадлежащим исполнением договора контрагентом, выбор: отказаться от исполнения договора поставки или в одностороннем порядке изменить его условия.

Несомненно, категория "изменение договора" шире, нежели новация, так как речь идет об изменении любых условий договора, а не только предмета или способа исполнения. Также можно утверждать, что при изменении договора обязательство не прекращается, а лишь изменяется в соответствии с новыми условиями. При новации первоначальное обязательство прекращается, но возникает другое с иным предметом или способом исполнения. Однако при новации прекращение первоначального обязательства достаточно условно[[18]](#footnote-18). "Быть может, главное отличие новации от обычного способа будет как раз в допустимости отсылок к недействующему договору..."[[19]](#footnote-19). Следовательно, отграничение изменения условий договора, особенно когда речь идет об изменении предмета исполнения или способа исполнения, от новации, весьма проблематично.

Применительно к теме нашего исследования принципиальным является то, что новация возможна только при соглашении сторон (ст. 414 ГК РФ). В качестве способа защиты прав и интересов участников договорных отношений новация не применяется, в отличие от изменения условий договора. Значит, возможна ситуация, когда при изменении участником в одностороннем порядке предмета исполнения обязательства или способа его исполнения возникает новация, но не по соглашению участников, а по волеизъявлению одного из них. По сути, произойдет принудительная новация, что противоречит положениям ст. 414 ГК РФ, предусматривающим только добровольный ее характер. Таким образом, согласно действующему законодательству сторона вправе в одностороннем порядке изменить (к своей, естественно, выгоде) условия договора, и с момента получения другой стороной данного уведомления измененные условия договора вступят в силу (п. 4 ст. 523 ГК РФ).

Конечно, к "договорам" подобная конструкция после этого относится лишь условно. Законодатель ничего не говорит о возможности другой стороны, не согласной с предложенными условиями, обратиться в данной ситуации в суд за защитой своих прав. И даже в случае такого обращения не предусматривается никаких критериев оценки судом новых условий договора. Говоря об изменении гражданско-правового договора, следует отметить, что этот акт может быть осуществлен двумя различными способами: 1) направление другой стороне измененных условий договора; 2) частичный отказ стороны от условий договора. На наш взгляд, оба способа изменения договора неприемлемы, так как не соответствуют природе данной правовой конструкции. Вследствие всего сказанного представляется, что ст. 523 ГК РФ в части права стороны договора поставки на одностороннее изменение условий договора в случае существенного нарушения его условий другой стороной противоречит действующему законодательству, в частности п. 1 ст. 420 ГК РФ, определяющему договор как соглашение сторон, и должна быть отменена. Иные варианты мер защиты прав сторон по договору поставки будут рассмотрены в п. 2.2 дипломной работы.

Таким образом, если ст. 523 ГК РФ называется "Односторонний отказ от исполнения договора поставки", то ее содержание должно предусматривать только положения, касающиеся права сторон на односторонний отказ от исполнения договора и порядка осуществления этого права. Положения о праве на одностороннее изменение условий договора поставки должны быть отменены.

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

## 1.2.Порядок заключения и исполнения договора поставки

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

Договор поставки, как правовой документ, регулирует взаимоотношения поставщика и покупателя по поставке товаров и является единственным юридическим фактором, на основании которого возникает обязательство по поставке. Как правило, это единый документ, подписанный сторонами. Но также существует возможность заключения договора поставки путем обмена документами посредством почтовой, телеграфной, телефонной, телетайпной, электронной или иной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору (п. 2 ст. 434). И.Н. Щемелева считает, что с одной стороны, это создает возможность оперативного заключения договора, а с другой стороны, нежелательно ввиду неопределенности взаимоотношений сторон, т.к. дает возможность неверно истолковать некоторые положения договора, не обсужденные и не принятые в результате личной встречи[[20]](#footnote-20).

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

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

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

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

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

В силу указанных обстоятельств, суд кассационной инстанции признает, что ответчиком нарушены положения ст. 486 Гражданского кодекса Российской Федерации, где говорится что покупатель (ответчик) обязан оплатить товар непосредственно до или после передачи ему продавцом товара, если иное не предусмотрено Гражданским Кодексом, другим законом, иными правовыми актами или договором купли-продажи и не вытекает из существа обязательства, и, если покупатель своевременно не оплачивает переданный в соответствии с договором купли-продажи товар, продавец (истец) вправе потребовать оплаты товара и уплаты процентов.

Расчет основного долга ответчиком в установленном порядке не оспорен, а, следовательно, суд законно удовлетворил требования истца в части взыскания суммы основного долга[[21]](#footnote-21).

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.

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

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

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

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

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

Таким образом, второй стадией заключения договора является акцепт, то есть ответ лица, которому была направлена оферта, о принятии её условий (согласие с предложением заключить договор). Акцепт должен быть полным и безоговорочным. Молчание не является акцептом, если иное не вытекает из закона, обычая делового оборота или предыдущих деловых отношений сторон. Акцепт может быть выражен в форме письменного ответа (включая сообщение по факсу, с помощью телеграфа или иных средств связи). В качестве акцепта в определённых случаях признаётся и совершение лицом, получившим оферту, в срок, установленный для акцепта, действий по выполнению указанных в ней условий договора (погрузка товаров, предоставлению услуг, выполнение работ, уплата денег и т. п.), если иное непредусмотрено законом или не указано в оферте (п. 3 ст. 438 ГК). Данное правило хотя и носит диспозитивный характер, но имеет большое значение для правового регулирования хозяйственного оборота. Раньше законодательством акцепт путём совершения действий по выполнению предусмотренных офертой условий не допускался. Это нередко ставило в тяжёлое положение добросовестных участников имущественного оборота. Например, нередко встречались ситуации, когда предприятие – поставщик, получив телеграмму предприятия – покупателя с просьбой поставить определённое количество с гарантией их оплаты в кратчайший срок, производили отгрузку соответствующих товаров, однако денежные средства покупателем не перечислялись. Если такой поставщик обращался с иском в суд (арбитражный суд), он был вправе претендовать только на сумму, составляющую стоимость отгруженного товара, в то же время, суд отказывал ему во взыскании с покупателя пени за просрочку платежа и убытков, вызванных несвоевременной оплатой товаров, поскольку отношения сторон квалифицировались судом как бездоговорные[[22]](#footnote-22). Названные требования по законодательству могли быть предъявлены к контрагенту лишь за невыполнение договорных обязательств. В итоге применялось безупречное с позиции законности, но ущербное с точки зрения справедливости решение суда. Новый ГК РФ, решая эту проблему, рассматривает действия стороны, получившей оферту, по выполнению указанных в ней условий договора (отгрузка товаров) в качестве акцепта оферты. Таким образом, в приведённом примере, отношения сторон будут признаны договорными, а действия покупателя, задержавшего оплату товаров, нарушением договорных обязательств со всеми вытекающими из этого последствиями.

Получение акцепта лицом, направившим оферту, является свидетельством того, что договор заключен. В связи с этим отзыв акцепта после его получения адресатом является, по сути, односторонним отказом от исполнения договорных обязательств, что по общему правилу не допускается (ст. 310 ГК). Поэтому отзыв акцепта возможен только до того момента, когда договор будет считаться заключённым: в случаях, когда извещение об отзыве акцепта опережает сам акцепт (то есть, акцепт ещё не получен лицом, направившем оферту) либо поступает одновременно с ним, акцепт признаётся не полученным (ст. 439 ГК)[[23]](#footnote-23).

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

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

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

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

Если же срок для акцепта не определён ни самой офертой, ни законом или иным правовым актом, то обязательным условием, при котором договор будет считаться заключённым, является получение извещения об акцепте его оферты в течение разумного необходимого для этого времени. Это время определяется судом, исходя из конкретных обстоятельств каждого спора[[24]](#footnote-24).

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

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

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

В нынешних условиях хозяйствования для сторон чрезвычайно важно определить в подписываемом документе, какой договор ими заключается, и четко определить в нем права и обязанности сторон. Так как, когда между сторонами по договору возникает спор, в суде трудно определить, какой же именно договор был заключен. Например, при разрешении спора в арбитражном суде Волгоградской области по иску АО «Борисовский завод автотракторного оборудования» к НПО «Алмаго» о взыскании 50 млн. рублей за невыполнение ответчиком договорных обязательств в доказательство их наличия был предъявлен договор без общего названия с наименованием сторон “Заказчик“ и “Исполнитель“, по которому ответчик должен был изготовить и поставить истцу магниты при условии предварительной оплаты. Однако после оплаты товар не был поставлен. Чтобы наказать виновную сторону, суд, исходя из ст. 431 о толковании договоров, где говориться, что решающим при определении правовой природы подписанного сторонами документа является не его название, а само содержание, применил санкции как по договору поставки[[25]](#footnote-25).

Как и любая сделка, договор представляет собой волевой акт. Однако этот волевой акт обладает присущими ему специфическими особенностями. Он представляет собой не разрозненные волевые действия двух или более лиц, а единое волеизъявление, выражающее их общую волю. Для того чтобы эта об­щая воля могла быть сформирована и закреплена в договоре, он должен быть свободен от какого-либо внешнего воздействия[[26]](#footnote-26). Поэтому ст. 421 ГК закрепляет целый ряд правил.

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

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

В-третьих, в соответствии с п. 4 ст. 421 ГК условия договора опреде­ляются по усмотрению сторон, кроме случаев, когда содержание соответст­вующего условия предписано законом или иными правовыми актами. В случа­ях, когда условие договора предусмотрено нормой, которая применяется по­стольку, поскольку соглашением сторон не установлено иное (диспозитивная норма), стороны могут своим соглашением исключить ее применение либо ус­тановить условие, отличное от предусмотренного в ней. При отсутствии такого соглашения условие договора определяется диспозитивной нормой. Существование же императив­ных норм обусловлено необходимостью защиты публичных интересов или ин­тересов экономически слабой стороны договора. Так, в целях защиты интересов потребителей п. 2 ст. 426 ГК устанавливает, что цена товаров, работ и услуг, а также иные условия публичного договора устанавливаются одинаковыми для всех потребителей.Если после заключения договора принят закон, устанавли­вающий обязательные для сторон правила, иные, чем те, которые действовали при заключении договора, условия заключенного договора сохраняют силу, кроме случаев, когда в законе установлено, что его действие распространяется на отношения, возникшие из ранее заключенных договоров (п. 2 ст. 422 ГК).

Товарно-денежный характер отношений экономического оборота пред­полагает, что реализация товара должна осуществляться с учетом общественно необходимыхзатрат на его производство. Такие затраты, в свою очередь, опре­деляются с учетом существующего на данный момент в обществе соотношения между спросом и предложением. Правильный учет спроса и предложения и вы­явление на их основе общественно необходимых затрат на производство товара могут быть осуществлены только в результате достигнутого соглашения между товаропроизводителем и потребителем. Формой такого соглашения и выступа­ет договор, как выражение обшей воли товаропроизводителя и потребителя[[27]](#footnote-27).

Договор представляет собой одно из самых уникальных правовых средств, в рамках которого интерес каждой стороны, в принципе, может быть удовлетворен лишь посредством удовлетворения интереса другой стороны. Это и порождает общин интерес сторон в заключении договора и его надлежащем исполнении.[[28]](#footnote-28) Поэтому именно договор, основанный на взаимной заинтересо­ванности сторон, способен обеспечить такую организованность, порядок и ста­бильность в экономическом обороте, которых невозможно добиться с помощью самых жестких административно-правовых средств.

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

Большое значение имеет также вопрос о начале и окончании действия до­говора. В соответствии со ст. 425 ГК договор вступает в силу и становится обя­зательным для сторон с момента его заключения. Вместе с тем стороны вправе установить, что условия заключенного ими договора применяются к их отно­шениям, возникшим до заключения договора. Это могут быть фактические от­ношения, сложившиеся между сторонами.[[29]](#footnote-29)Например, изготовитель продукции отгрузил ее потребителю, нуждающемуся в данной продукции, а последний принял ее без какой-либо договоренности между ними. В этом случае стороны могут юридически оформить свои отношения путем заключения: договора, который распространяет свое действие на уже существующие между ними отно­шения по поставке продукции. Это может быть и правоотношение, возникшее между сторонами из других юридических фактов и не урегулированное долж­ным образом.

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

При условии соблюдения тре­буемой формы договор порождает права и обязанности для сторон. Договоры, согласно ГК РФ, могут заключаться устно, в письменной форме (простой или нотариальной**),** путем осуществления конклюдентных действий, молчания (бездействия). К договорам поставки, как правило, применяется письменная форма заключения (простая или нотариальная).

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

Для оценки факта заключения договора поставки особое значение приоб­ретает условие о сроке или сроках поставки товаров покупателю, которое явля­ется существенным условием этого договора. При отсутствии этого условия в тексте договора должны применяться диспозитивные нормы, позволяющие оп­ределить срок исполнения обязательства, не содержащего условия о дате его исполнения.[[30]](#footnote-30) Существенным условием для договоров поставки, предусматривающих поставку товаров в течение всего срока действия договора отдельными партия­ми, служит период поставки (ст. 508 ГК РФ), т. е. обусловленные сторонами сроки поставки отдельных партий товаров. Еслив договоре периоды поставки не определены, то следует исходить из того, что товары должны поставляться равномерными партиями помесячно. В этом случае периодом поставки будет считаться один месяц. В зависимости от конкретных условий взаимоотноше­ний, наряду с определением периодов поставки, в договоре могут быть уста­новлены график поставки (декадный, суточный и т. п.) и самостоятельная от­ветственность за его нарушение.

Срок поставки может быть определен различно, например, путем указа­ния конкретной даты (конкретного месяца, квартала) либо указанием периодов поставки в течение срока действия договора. Сроки исполнения обязательства поставки можно считать обусловленными и тогда, когда в договоре отсутству­ют конкретные сроки передачи товаров, но определен срок действия договора. В этом случае, в соответствии со ст. 314 ГК, передача товара может быть осуще­ствлена в любой момент в пределах срока действия договора, либо поставщик при исполнении договора может руководствоваться диспозитивной нормой ст. 508 ГК, предусматривающей поставку товаров помесячно равными партиями.[[31]](#footnote-31)

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

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

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

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

Заслуживает внимания и иная точка зрения, высказываемая И.П. Анушкевичем, которая обосновывает обязательную необходимость согласования срока как сущест­венного условия договора в отношении по­ставки.[[34]](#footnote-34) Действительно, в ст. 314 ГК говорится о том, что если обязательство не предусматривает срока его исполнения и не содержит условий, позволяющих определить этот срок, оно должно быть исполнено в разумный срок после воз­никновения обязательства. Критерием определения срока в таком случае становится разумный срок.

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

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

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

Большинство описанных проблемных вопросов проявились при рассмотрении следующего судебного спора.

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

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

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

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

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

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

В-третьих, имеет существенное значение, для какой цели покупателем приобретаются товары у поставщика, ибо договором поставки признается толь­ко такой, в силу которого покупателю передаются товары для их использования в предпринимательской деятельности или иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием. Данный признак свидетельствует о том, что и в качестве покупателя по договору поставки должна выступать, как правило, коммерческая организация, занимающаяся предпринимательской деятельностью.[[38]](#footnote-38)

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

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

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

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

Условиями поставки могут быть оговорены виды упаковки и маркировки продукции, особенности погрузки на транспортные средства, способы доставки до основного перевозчика, погрузки на основной транспорт и оплата его услуг, выгрузки на склад предприятия, вопросы страхования основной перевозки. По условиям договора поставки поставщик может поставлять товар только до первого перевозчика, оплатив при этом погрузку на транспортное средство и доставку продукции до основного перевозчика[[39]](#footnote-39). Далее все риски и расходы несет покупатель. Если договором предусмотрено, что покупатель вывозит продукцию (товар) со склада поставщика (или изготовителя), то все обязанности по транспортировке и риску случайной гибели ложатся на покупателя.

Момент перехода на покупателя риска случайной гибели или порчи продукции определяет момент перехода к нему прав собственности. С этого момента все расходы и убытки, связанные с уничтожением или порчей товара по причинам, не зависящим ни от поставщика, ни от покупателя, несет только покупатель. Момент перехода права собственности определяется по общим правилам о моменте возникновения права собственности у приобретателя по договору (ст. 223 ГК). Приобретатель становится собственником в момент получения имущества и его оплаты. Также возможен вариант становления собственником в момент вручения товарораспорядительных документов на него покупателю, а равно сдачи имущества транспортной организации, для отправки покупателю или на почту для пересылки, если по условиям договора продавец (поставщик) не обязан доставлять покупателю приобретенное им имущество[[40]](#footnote-40).

Днем исполнения обязательства по поставке считается: а) при передаче товара на складе покупателя или поставщика - день, который определяется датой приемо-сдаточного акта, либо расписки в получении товара; б) день передачи товара перевозчику или органу связи, который определяется датой на транспортном документе либо на документе органа связи. По соглашению сторон в договоре может быть предусмотрен иной момент исполнения обязательства[[41]](#footnote-41).

Как и в других договорах, опосредующих предпринимательские отношения, досрочное исполнение обязательств допускается лишь по соглашению сторон. Особенностью договора поставки является правило, в соответствии с которым товары, поставленные досрочно и принятые покупателем, засчитываются в счет количества товаров, подлежащих поставке в следующем периоде (п. 3 ст. 508 ГК)[[42]](#footnote-42).

Принимая во внимание долгосрочный характер договорных отношений сторон, когда выполнение поставщиком своих обязанностей происходит путем многократных отгрузок отдельных партий товаров в соответствующие периоды поставки, важное значение в отношениях по поставке приобретает регулирование порядка восполнения недопоставки товаров. Поставщик, допустивший недопоставку в отдельном периоде, обязан восполнить недопоставленное количество товаров в следующем периоде (периодах) в пределах срока действия договора, если иное не будет предусмотрено договором. Следовательно, восполнение недопоставки товаров за пределами срока действия договора возможно только при наличии соответствующего условия в договоре. По словам В. Анохина, уже на стадии подготовки проекта договора и в ходе его заключения целесообразно включить в договор условия, касающиеся процесса исполнения договора. В частности, заранее следует определить порядок восполнения недопоставки товаров. Арбитражно-судебная практика свидетельствует, что из-за игнорирования подобных вопросов нередко возникают конфликтные ситуации[[43]](#footnote-43).

В случае поставки некачественного товара покупатель в соответствии с п.1 ст. 475 ГК имеет (по своему выбору) право: требовать от поставщика устранения недостатков товара, назначив для этого при необходимости соразмерный срок; отказаться от оплаты товара в той пропорции, в какой стоимость, которую фактически поставленный товар имел на момент поставки, соотносится со стоимостью, которую на тот же момент имел бы товар надлежащего качества; устранить недостатки товара за счет поставщика, предварительно уведомив его об этом. Если предварительного уведомления не было, то поставщик имеет право не оплачивать стоимость устранения недостатков[[44]](#footnote-44).

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

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

В случаях, когда договором предусмотрено право покупателя давать поставщику указание об отгрузке товаров получателям (отгрузочные разнарядки), отгрузка товаров должна производиться поставщиком тем получателям, которые обозначены в отгрузочной разнарядке. Содержание отгрузочной разнарядки и сроки ее направления покупателем поставщику определяются договором.

При наличии в договоре условия о поставке товаров по отгрузочным разнарядкам покупателя обязанности поставщика следует рассматривать как выполняемые в порядке встречного исполнения (ст. 328 ГК). Непредставление покупателем отгрузочной разнарядки в установленный срок дает поставщику право отказаться от исполнения договора либо приостановить отгрузки товаров[[45]](#footnote-45).

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

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

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

Покупатель может также воспользоваться правом отказаться от оплаты товаров ненадлежащего качества либо некомплектных, а если они уже оплачены, потребовать от поставщика возврата уплаченных сумм впредь до устранения недостатков и доукомплектования товаров либо их замены.

Необходимо отметить, что при поставках товаров иностранным поставщиком покупатель товаров выполняет все обязанности по их декларированию и несет в полном объеме ответственность, предусмотренную Таможенным кодексом, кроме случаев, установленных законодательством (ст. 172 Таможенного кодекса)[[46]](#footnote-46).

Условия договора поставки в период его исполнения могут быть изменены по взаимному согласию сторон. Стороны могут достичь соглашения о досрочном расторжении договора. Условия, при которых допускается одностороннее расторжение договора, должны быть предусмотрены договором. Односторонний отказ от исполнения договора поставки (полностью или частично) или одностороннее его изменение допускаются только в случае существенного нарушения договора одной из сторон (ст. 523 ГК). Договор будет считаться измененным или расторгнутым с момента получения одной стороной уведомления о расторжении договора полностью или частично, если иной срок расторжения или изменения данного договора не предусмотрен в уведомлении либо не определен соглашением сторон[[47]](#footnote-47).

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

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

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

Арбитражно-судебная практика свидетельствует о том, что для российских предпринимателей это нововведение оказалось неудобным и преждевременным. Хозяйственники привыкли к претензионному порядку урегулирования разногласий и потому получение ими копий исковых заявлений, направленных в арбитражный суд, служит для них сигналом о необходимости срочного рассмотрения заявленных требований. Правомерные требования удовлетворяются, а заявители обращаются в арбитражный суд с ходатайством о возврате исковых заявлений. Но возврат искового заявления возможен только в том случае, если оно еще не принято арбитражным судом и не назначена дата рассмотрения. Как правило, эти процессуальные действия арбитражным судом уже осуществлены и спор, которого практически не существует, рассматривается по существу с взысканием с виновной стороны арбитражных расходов[[48]](#footnote-48).

Второй основной обязанностью покупателя является оплата товара. Важное значение для договора поставки имеет момент исполнения обязанности оплатить товар. Статья 486 ГК РФ устанавливает, что если договором не предусмотрено, когда покупатель должен оплатить товар, то в этом случае он обязан это сделать непосредственно на день передачи товара. Кроме того, если покупатель не выполнил обязанность оплатить товар в установленный срок, т.е. непосредственно после его передачи продавцом, то он обязан уплатить продавцу проценты, предусмотренные статьей 395 ГК РФ, в связи с неисполнением денежного обязательства.

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

Покупатель должен оплачивать поставляемые товары с соблюдением порядка и формы расчетов, предусмотренных договором поставки. Оплата товаров должна производиться с соблюдением порядка и формы безналичных расчетов, предусмотренных договором. Если соглашением сторон порядок и форма расчетов не определены, то расчеты осуществляются платежными поручениями (банковским переводом).

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

В случае, когда в договоре поставки предусмотрена поставка товаров отдельными частями, входящими в комплект, оплата товаров покупателем производится после отгрузки (выборки) последней части, входящей в комплект, если иное не установлено договором поставки[[49]](#footnote-49).

Наиболее популярным договором поставки в России сейчас является договор с предварительной оплатой товаров, так называемой предоплатой. Для такого договора в Гражданском кодексе установлено следующее правило: "Любой договор с предварительной оплатой свидетельствует о том, что продавец является субъектом встречного исполнения, т.е. если даже ничего об этом в договоре не сказано, продавец поставляет товары только после получения оплаты за эти товары". Сроки для передачи товара и для его оплаты стороны могут определить в договоре самостоятельно[[50]](#footnote-50).

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

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

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

Кроме того, правомерность начисления процентов на сумму предварительной оплаты в случае неисполнения продавцом обязанности по передаче предварительно оплаченного товара подтверждена и п. 13 постановления Пленума ВС РФ и Пленума ВАС РФ от 8 октября 1998 г. № 13/14[[51]](#footnote-51).

Поставка - это всегда передача товара в собственность покупателя, но может быть заключен договор на таких условиях, когда право собственности на товар сохраняется за продавцом.

Итак, под содержанием договора поставки следует понимать передачу товара в обусловленный срок для использования в хозяйственных целях, существенные условия: предмет и срок, субъекты договора, а также ответственность сторон по их обязательствам.

Разграничения в правах и обязанностях поставщика и покупателя в том, что основной для поставщика является обязанность передать товар покупателю куда входит ряд требований: отгрузка или предоставление в месте нахождения товара, документы, количество, ассортимент, комплектность товара, его качества и свободы от прав третьих лиц, а для покупателя обязанность принять товар, оплатить его и известить продавца о ненадлежащем исполнении договора.

# ГЛАВА 2. ПРЕКРАЩЕНИЕ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ И ОТВЕСТВЕННОСТЬ СТОРОН

## 2.1. Расторжение договора поставки

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

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

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

б) неоднократная просрочка поставки.

Существенные нарушения договора покупателем выражаются в:

а) неоднократной просрочке оплаты товаров

б) неоднократной невыборке товаров.

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

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

Однако ст. 523 ГК, выступающая как специальная норма по отношению к ст. 450, 452 ГК, перечисляет не только особые основания, но и соот­ветствующий им порядок расторжения (изменения) договора поставки. Указан­ный договор считается расторгнутым (измененным), по общему правилу, с мо­мента получения одной стороной уведомления контрагента об одностороннем отказе от исполнения договора полностью или частично.[[52]](#footnote-52)

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

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

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

При рассмотрении вопросов, связанных с прекращением договора, особенно в одностороннем порядке, вызывает трудности определение момента, с которого данный договор можно считать расторгнутым. В главе 29 ГК РФ, посвященной изменению и расторжению договора, об этом ничего не говорится. Момент расторжения договора наиболее четко определен в п. 4 ст. 523 ГК РФ, в силу которого, договор поставки считается расторгнутым с момента получения одной стороной уведомления другой стороны об одностороннем отказе от исполнения договора полностью или частично, если иной срок расторжения или изменения договора не предусмотрен в уведомлении либо не определен соглашением сторон.

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

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

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

Взыскание конкретных или абстрактных убытков упрощает положение кредитора при доказывании размера таких убытков[[53]](#footnote-53). В этом проявился, в частности, новый концептуальный подход при конструировании гражданского законодательства, поскольку по действующему ГК РФ "слабой стороной в обязательстве по его сути реально является кредитор, не поучивший причитающегося ему по договору"[[54]](#footnote-54). Статья 75 Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров также допускает возможность взыскания конкретных и абстрактных убытков[[55]](#footnote-55).

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

По смыслу указанной нормы убытки, предусмотренные ст. 15 ГК РФ, должны взыскиваться сверх конкретных или абстрактных убытков. Подобный вывод находит поддержку и у правоведов. Так, В.В. Витрянский утверждает, что "речь идет о минимальном размере убытков, вызванных рас­торжением договора поставки в связи с неисполнением обязательств одной из сторон, что, впрочем, не исключает возмещения и иных убытков, причиненных неисполнением либо ненадлежащим исполнением условий договора"[[56]](#footnote-56). Еще более определенно по данной проблеме высказалась Е.А. Зверева, которая считает, что требования о взыскании конкретных и абстрактных убытков потерпевшая сторона может предъявить наряду с требованием о возмещении убытков на основании ст. 15 ГК РФ[[57]](#footnote-57).

Видимо, при разработке ГК РФ была допущена неточность. В ст. 75 Венской конвенции о договорах международной купли-продажи товаров говорится о взыскании помимо конкретных убытков еще дополнительных убытков, но не иных, как в п. 4 ст. 524 ГК РФ. Следует согласиться с А.В. Латынцевым, что, "стремясь сделать правовую базу России схожей с ее западными аналогами, законодатель в данном случае фактически ввел двойную ответственность"[[58]](#footnote-58).

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

Однако в ст. 15 ГК РФ говорится о взыскании реального ущерба и упущенной выгоды, в то время как п. 4 ст. 524 ГК РФ каких-либо уточнений или изъятий не содержит. В результате получается, что кроме конкретных и абстрактных убытков можно взыскать еще убытки в полном объеме на основании ст. 15 ГК РФ.

Таким образом, договор поставки считается измененным или расторгнутым с момента получения одной стороной уведомления от другой или в ином порядке, предусмотренным договором.

## 2.2. Особенности защиты прав и интересов сторон по договору поставки

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

Из смысла данной нормы вытекает, что основное отличие договора поставки от купли-продажи заключается в направленности обязательства по поставке товара для осуществления субъектами договора предпринимательской деятельности. Ю.В. Романец в этой связи доказал, что признак направленности является основным системным фактором[[59]](#footnote-59).

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

Фигура предпринимателя воспринимается отдельными правоведами весьма противоречиво. Так, А.Л. Маковский в одной из своих работ пишет, что "в условиях рыночной экономики не может быть принципиальных различий между регулированием предпринимательских отношений и отношений между другими участниками различного рода имущественных сделок"[[60]](#footnote-60). (Кстати, в этом плане он поддержал Ю.В. Романец, поскольку, по его мнению, данный концептуальный принцип закреплен в п. 1 ст. 2 ГК РФ и последовательно реализован в других нормах Кодекса[[61]](#footnote-61)). Однако, в той же работе А.Л. Маковский утверждает, что фигура предпринимателя сама по себе специфична[[62]](#footnote-62). Это - профессионал, который, действуя в обороте, знает и может больше и, с которого, соответственно, должен быть и больший, чем обычного гражданина или с некоммерческой организации, спрос. Анализ норм параграфа 3 главы 30 ГК РФ показывает, что законодатель достаточно жестко регламентирует отношения по поставке товара. Участие в договоре предпринимателей (профессионалов) обусловило ряд особенностей при защите сторонами своих прав и интересов, которые специфичны именно для договора поставки, а не купли-продажи. Согласно ст. 507 ГК РФ в случае, когда при заключении договора поставки между сторонами возникли разногласия по отдельным условиям договорa, сторона, предложившая заключить договор и получившая от другой стороны предложение о согласовании этих условии, должна в течение 30 дней со дня получения этого предложения, если иной срок не установлен законом или не согласован сторонами, принять меры по согласованию соответствующих условий договора либо письменно уведомить другую сторону об отказе от его заключения.

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

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

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

Подобная ситуация, по мнению И.В. Елисеева, является примером внедоговорного обязательства по возмещению вреда[[63]](#footnote-63). В соответствии с п. 6 постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 22 10 97 № 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением положений Граждан­ского кодекса Российской Федерации о договоре поставки» такими убытками могут быть признаны, в частности, расходы стороны, направившей извещение о согласии заключить договор с предложением о согласовании его условий (акцепт на иных условиях), если они понесены в связи с подготовкой и организацией исполнения данного договора, предпринятыми по истечении 30-дневного срока со дня получения лицом, направившим оферту, акцепта на иных условиях[[64]](#footnote-64). Тем самым защищаются интересы лица, несущего затраты по подготовке и организации исполнения еще не существующего договора.

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

Поставщик обязан поставить товар в срок (сроки), согласованные сторонами. С учетом того, что договор поставки опосредует предпринимательскую деятельность, не допускается не только просрочка, но и досрочная поставка товара. Согласно п. 3 ст. 511 ГК РФ покупатель вправе, уведомив поставщика, отказаться от принятия товаров, поставка которых просрочена. Однако товары, поставленные до получения поставщиком уведомления, покупатель обязан принять и оплатить. Отказ покупателя от принятия просроченных товаров не означает отказа от договора. Поэтому сам договор остается в силе и должен исполняться сторонами[[65]](#footnote-65).

Еще одним способом защиты интересов покупателя на случай просрочки поставки товаров является неустойка, которую стороны определяют, как правило, в виде пени за каждый день просрочки. Данная неустойка, согласно ст. 521 ГК РФ, взыскивается с поставщика до фактического исполнения обязательства в пределах его обязанности восполнить недопоставленное количество товаров в последующих периодах поставки. Иной порядок определения размера неустойки может быть установлен законом или договором. Таким образом, по мере перехода объемов недопоставленных товаров в следующие поставочные периоды неустойка начинает определяться с нарастающей суммы, поскольку к объему поставки в соответствующем поставочном периоде добавляется недопоставка за прошлые периоды поставки. Такое обязательство иногда называют суммированным. При данных обстоятельствах неустойка может неоднократно начисляться за товары, которые не были поставлены ранее. Иначе говоря, размер неустойки за просрочку поставки и недопоставку должен определяться нарастающим итогом[[66]](#footnote-66).

В связи с изложенным можно утверждать, что в ст. 521 ГК РФ фактически воспроизведен тот же порядок, который в прошлом предусматривали положения о поставках продукции и товаров. Однако для того периода времени имущественная ответственность в хозяйственных отношениях представляла собой перемещение денежных сумм от одного государственного предприятия к другому[[67]](#footnote-67), которые к тому же не являлись собственниками закрепленного за ними имущества. В таких условиях подобное решение вопроса, возможно, было единственно правильным, поскольку ставилась задача любым способом простимулировать надлежащее исполнение обязательств

В настоящее время воспроизводство в ст. 521 ГК РФ прошлого порядка определения размера неустойки представляется ошибочным. Неустойка - это не только способ обеспечения исполнения обязательства, это еще и санкция за правонарушение. Неоднократное начисление неустойки за одни и те же товары (нарастающим итогом) есть не что иное, как неоднократное привлечение к ответственности за одно правонарушение. В условиях рыночной экономики, очевидно, следует задуматься о том, что такое исчисление неустойки может быть использовано нечистоплотными предпринимателями и способствовать их неэкономическому обогащению[[68]](#footnote-68), что вряд ли следует приветствовать.

Другие исследователи также возражают против превращения неустойки в инструмент внеэкономического обогащения[[69]](#footnote-69).

Предпринимателю должны быть возмещены все убытки. Это его безусловное право. Но как профессионал предприниматель должен их обосновать и доказать. Существующие же в законе решения о неустойке основываются именно на том, что «размер причиненных нарушением договора убытков далеко не всегда может быть доказан»[[70]](#footnote-70). Данный подход представляется неприемлемым. Неустойка в предпринимательских отношениях должна восприниматься как способ обеспечения обязательства и санкция за его нарушение, но не как завуалированный способ возмещения убытков. Поэтому ст. 521 ГК РФ необходимо изложить в следующей редакции: «Установленная законом или договором поставки неустойка за недопоставку или просрочку поставки товара взыскивается с поставщика в пределах соответствующего периода поставки, если иной порядок определения размера неустойки не установлен договором»[[71]](#footnote-71).

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

- отказаться от исполнения договора поставки;

- потребовать от покупателя оплаты товара;

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

В этой связи представляется обоснованной позиция В.Х. Либермана, согласно которой уведомление об отказе от принятия товаров, просроченных поставкой, должно направляться покупателем, а не получателем[[72]](#footnote-72). Отказ получателя еще не означает, что данные товары утратили значение для других контрагентов покупателя (других получателей). Ф.Х. Либерман далее продолжает: «При отказе какого-либо получателя от принятия продукции, не поставленной в срок, покупатель при необходимости может занарядить ее другому получателю и лишь при отсутствии такой необходимости уведомить поставщика об отказе от продукции»[[73]](#footnote-73).

В случае досрочной поставки покупатель вправе отказаться от приемки товара и принять его на ответственное хранение. Он обязан также незамедлительно уведомить поставщика, который должен вывезти товар или им распорядиться. Если в разумный срок поставщик не распорядится товаром, покупатель вправе реализовать товар любыми способами, предусмотренными законодательством РФ или возвратить его поставщику. Покупатель вправе потребовать от поставщика возмещения необходимых расходов в связи с принятием товара на ответственное хранение, реализацию товара или его возврат. Условия возврата некоторых групп товаров (например, скоропортящихся) обязаны быть прописаны в договоре поставки.

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

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

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

Для снижения риска поставщика в договор поставки зачастую включается условие о полной или частичной предоплате. Здесь ужевстает проблема защи­ты прав покупателя, который может не получить надлежащего встречного ис­полнения. ГК РФ предусмотрел специальную норму применительно к договору поставки, позволяющую начислять на сумму предоплаты проценты в соответ­ствии со статьей 395 ГК РФ в случае неисполнения продавцом своей обязанно­сти по передаче товара.[[74]](#footnote-74) Таким образом, мы приходим к выводу, что потерпев­шая сторона, предоставившая предоплату, вправе требовать с должника уплаты двойной ставки рефинансирования за период просрочки исполнения обязательства на основании решения суда призванного взыскать с должника (поставщика) учетную ставку банковского процента.

Однако может сложиться ситуация, когда потерпевшей стороной является продавец, если, несмотря на условие договора о предоплате, он отгрузил покупателю товар, не дождавшись уплаты обусловленной суммы. Согласно разъяснению ВАС РФ, «в тех случаях, когда в договоре поставки установлена предварительная оплата продукции (товаров) и не предусмотрена возможность изменения этого условия в одностороннем порядке, а поставщик, не дождавшись предоплаты, отгрузил продукцию (товары) и выставил платежное требование - поручение на инкассо, то есть тем самый изменил условие о порядке расчетов, с покупателя, не оплатившего платежное требование-поручение, не могут быть взысканы санкции за просрочку платежа, несмотря на использование получен­ной продукции. Поставщик вправе требовать оплаты лишь стоимости такой продукции»**.**[[75]](#footnote-75)По мнению Н.А. Новоселовой, такое решение вопроса неоправ­данно ухудшает положение продавца, надлежаще исполнившего свои обязан­ности. Он имеет право лишь на получение стоимости товара, в то время как по­купатель в случае нарушения со стороны продавца — в любом случае право на получение процентов по ст. 395 ГК РФ.[[76]](#footnote-76) Это подтверждает и сама арбитражная практика, которая при разрешении конкретных дел удовлетворяет требования продавца.

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

 Отказ в части взыскания санкций арбитражный суд мотивировал тем, что продавец отпустил товар без предоплаты, изменив тем самым условия договора о порядке расчетов. Поэтому истец вправе требовать оплаты лишь стоимости товара. Однако данный вывод суда нельзя признать обоснованным, поскольку договор установил конкретный срок оплаты (четырнадцать дней), и этот срок ответчиком нарушен. Договор предусматривает взыскание санкций (пени) за просрочку оплаты независимо от того, передан ли товар покупателю, и при ре­шении вопроса о взыскании санкций суд должен был руководствоваться усло­виями договора.[[77]](#footnote-77)

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

Представляется довольно проблематичным вопрос об изменении до­говора в одностороннем порядке. По нашему мнению, в одностороннем порядке не должна изменяться модель самого договора[[78]](#footnote-78), следовательно, задолженность по договору купли-продажи нельзя в одностороннем порядке преобразовать в заемное обязательство. Это будет уже новация (ст. 414, 818 ГК РФ), что допускается только по соглашению сторон.

Однако под новацией следует понимать не только изменение модели договора. Д.В. Мурзин и Н.Ю. Мурзина обоснованно утверждают, что положения ст. 414 ГК РФ позволяют выявить только один бесспорный признак новации: изменение предмета или способа исполнения обязательства[[79]](#footnote-79). В таком случае нельзя допускать, чтобы, например, поставщик в одностороннем порядке заменил:

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

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

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

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

Даже существенное нарушение договора одной из сторон не должно служить основанием к одностороннему изменению существенных условий договора. Весьма интересно отметить, что в обзоре практики разрешения споров, связанных с заключением, изменением и расторжением договоров, изложенного в Информационном письме Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 05.05.97 № 14[[80]](#footnote-80) не проанализировано ни одного дела по практике изменения договора в одностороннем порядке. Поэтому вполне закономерно возникает сомнение в обоснованности такого способа защиты, как одностороннее изменение договора. Следует также принять во внимание и отношение законодателя к изменению договора. Так, согласно ст. 451 ГК РФ расторжение договора в связи с существенным изменением обстоятельств более реально, чем изменение договора при тех же обстоятельствах. Согласно п. 4 ст. 451 ГК РФ изменение договора в связи с существенным изменением обстоятельств допускается по решению суда в исключительных случаях, когда расторжение договора противоречит общественным интересам либо повлечет за собой для сторон ущерб, значительно превышающий затраты, необходимые для исполнения договора на измененных судом условиях[[81]](#footnote-81).

Одностороннее изменение договора означает, по сути, отход от самой конструкции договора как соглашения сторон, как акта, в котором фиксируется согласованная, единая воля участников договора. В странах Запада широко распространена такая юридическая теория договора, как теория воли, согласно которой считают, что при договоре часть свободы воли одного контрагента сознательно переходит в сферу свободы воли другого контрагента[[82]](#footnote-82).

С позиции совместной воли (взаимной воли) объясняется феномен договора и в российской науке гражданского права. "Договор по своей социальной и психологической природе представляет собой элементарную или сложную систему волеизъявлений, органически воплощаемую во взаимном соглашении его сторон"[[83]](#footnote-83). Далее О.А. Красавчиков утверждал, что договор нельзя понимать как юридическую сумму односторонних волеизъявлений, односторонних актов, односторонних сделок и односторонних согласий[[84]](#footnote-84). По его мнению, "условия договора - это волевая модель (фрагмент общей договорной программы) поведения сторон после того, как данный договор вступит в силу"[[85]](#footnote-85).

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

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

Таким образом, мы видим, что по вопросу защиты прав и интересов продавца и покупателя по договору поставки существует достаточно много толкований, как на уровне законодательства, так и на уровне обсуждения данного вопроса юридическими специалистами. В следующем параграфе будет рассмотрен вопрос об ответственности сторон за нарушение условий договора поставки.

## 2.3. Ответственность сторон за нарушение условий договора поставки

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

Договорная ответственность представляет собой санкцию за нару­шение договорного обязательства, внедоговорная ответственность имеет место тогда, когда соответствующая санкция применяется к правонарушителю, не состоящему в договорных отношениях с потерпевшим. Например, за недостатки проданной вещи перед потребителем несут ответственность, как продавец, так и изготовитель вещи. Однако продавец несет договорную ответственность перед покупателем, поскольку состоит с ним в договорных отношениях, а изготови­тель — внедоговорную ответственность ввиду отсутствия договорных отноше­ний между покупателем и изготовителем вещи.[[86]](#footnote-86)

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

 Определенными особенностями отличается порядок применения неустойки за нарушение условий договора. Указанные особенности связаны с нали­чием на стороне поставщика специальной обязанности по восполнению недо­поставки товаров. Установленная законом или договором неустойка за недопо­ставку или просрочку поставки товаров взыскивается с поставщика до факти­ческого исполнения обязательства в пределах его обязанности восполнить не­допоставленное количество товаров в последующих периодах поставки, если иной порядок уплаты неустойки не установлен законом или договором (ст. 521 ГК). Данное положение призвано способствовать укреплению дисциплины в договорных отношениях.[[87]](#footnote-87)

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

Арбитражный суд в удовлетворении исковых требований отказал по следующим мотивам.

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

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

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

Доказательств систематических нарушений порядка и сроков оплаты по­требляемой электроэнергии (существенноенарушение договора), являющихся основанием для изменения договора в соответствии со статьей 450 Гражданского кодекса Российской Федерации, энергоснабжающая организация не представила.[[88]](#footnote-88)

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

Следует иметь в виду, что отечественная арбитражная практика рассмат­ривает в качестве основания прекращения действия договора и применения кредитором мер оперативного воздействия: «Если подрядчик не исполнил пре­дусмотренного договором обязательства, заказчик вправе сам выполнить эту работу или поручить ее выполнение третьим лицам и потребовать возмещения убытков. Выполнение обязательств по заказчикам или поручение выполнения работ третьим лицам также означает прекращение действия договора с перво­начальным подрядчиком. Поэтому если законодательством или договором пре­дусмотрены постоянно текущие санкции за невыполнение работ, они могут быть взысканы до прекращения действия договора».[[89]](#footnote-89)

На практике часто приходится сталкиваться с заблуждениемпо поводу того, что истечение предусмотренного срока действия договора влечет прекращение обязательства. На деле обязательство прекращается только его надлежащим исполнением (ст. 408 ГК РФ), а также по иным основаниям, предусмотренным главой 26 ГК РФ, причем истечение срока договора здесь не указано. Таким образом, сторона, не предоставляющая встречного удовлетворения, будет нести ответственность не только за просрочку в рамках действия договора, но и по его истечении, вплоть до момента фактического исполнения обязатель­ства. Данное обстоятельство было подчеркнуто и в разъяснении ВАС РФ при­менительно к просрочке в оплате продукции: «Как правило, истечение срока действующего договора не прекращает обязательствасторон, если нельзя сде­лать другой вывод из смысла закона или текста договора. Поскольку обязательство по оплате продукции (товаров) является договорным обязательством, которое сохраняется и после истечения срока действия договора, если иное не предусмотрено условиями договора, то сохраняет свою силу и дополнительное (обеспечительное) обязательство. Поэтому если поставщик (продавец) выпол­нил свои обязательства и поставил (отгрузил) продукцию (товар), то на покупа­теле лежит обязанность по своевременной оплате стоимости продукции (това­ра). При неисполнении покупателем-должником этого обязательства по до­говору с него подлежит взысканию не только денежная сумма, но и пеня за просрочку платежа (если она предусмотрена законом или договором), исчис­ленная со дня, когда должник должен был уплатить сумму, до дня фактической оплаты, независимо от того, что предусмотренный сторонами срок действия договора истек».[[90]](#footnote-90)

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

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

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

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

Приведем пример из судебной практики, показывающий, что условие о комплектности товара определяется не только договором поставки, но и обы­чаями делового оборота или иными обычно предъявляемыми требованиями (ст. 478 ГК РФ). Так, хозяйство «Нива-2» обратилось в арбитражный суд с иском обязать предприятие по материально-техническому снабжению «Кагальниц» доукомплектовать проданный комбайн «Дон-1500» жаткой и кондиционером и взыскать пеню в размере 3% годовых за просрочку исполнения обязательства. Постановлением Высшего Арбитражного Суда в иске отказано со ссылкой на то, что хозяйство не является собственником жатки и кондиционера, так как не приобрело их у ответчика в результате договора поставки, и поэтому не вправе истребовать имущество из чужого незаконного владения. Пленум ВАС РФ удовлетворил протест истца, указав, что хозяйство «Нива-2» оплатило выпи­санный ответчиком счет на комбайн с жаткой, а кондиционер должен быть пе­редан в соответствии с условием о комплектности.[[91]](#footnote-91)

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

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

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

От взыскания остальной суммы иска истец отказывается.

Мировое соглашение утверждено на следующих условиях:

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

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

ОАО "3", г. Изобильный Ставропольского Края выдать справку на воз­врат госпошлины в сумме 18328 руб. 63 коп. из дохода бюджета.[[92]](#footnote-92)

Таким образом, мы видим, что законодатель довольно подробно регламентировал ответственность сторон за нарушение договора поставки. Ответственность наступает в случае нарушений условий поставки или от уклонения от надлежащего исполнения и если стороны не приходят к взаимному согласию по соблюдению условий, то, когда какая либо из сторон нарушает свои обязательства, она несет ответственность по отношению к другой стороне.

# ЗАКЛЮЧЕНИЕ

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

1. Автор хотел бы заострить внимание на том, что договор поставки, как описывалось выше, ранее был самостоятельным договором, а теперь является разновидностью договора купли-продажи. По нашему мнению договор поставки достоин того, что бы быть выделенным в самостоятельный вид.

2. В юридической литературе различие предмета и объекта договора поставки, как правило, лишь упоминается. Причиной снижения дискуссионности вопроса на наш взгляд стала позиция законодателя, воплотившаяся в § 1 и 3 гл. 30 ГК РФ. Прежде всего, сыграло роль то, что договор поставки - ранее самостоятельный вид договора - в нынешнем ГК РФ утратил свою независимость и стал разновидностью договора купли - продажи.

Соответственно, к договору поставки субсидиарно применяются нормы § 3 гл. 30 ГК РФ. Ни § 3, ни § 1 предмет договора не определяется. Указание на предмет присутствует лишь в ст. 432 ГК РФ, где предмет назван существенным условием договора.

3. Думается, что для регламентации правоотношений по поставке необходим специальный законодательный акт, а также унифицированные и типовые формы договора поставки. Представляется, что в этом нормативном акте должны найти подробное отражение: существенные условия договора поставки ответственность по договору, обязанности сторон. При разработке данного нормативного документа должны быть использовании теоретические разработки учёных – правоведов, и существующая судебно-арбитражная практика, а также зарубежный опыт. Без внимания законодателя не может остаться и то обстоятельство, что в договоре поставки широко представлены не только имущественные, но организационные отношения между поставщиком и покупателем.

4. Актуальной проблемой в регулировании денежных обязательств по дого­вору поставки является возможность взыскания с недобросовестного должника убытков, причиненных инфляцией. Российское законодательство также не предусматривает обязанности должника возмещать кредитору убытки, вызванные инфляцией. Для того, чтобы квалифицировать те или иные потери как упу­щенную выгоду, необходимо представить доказательства, подтверждающие причинную связь между истребуемым размером убытков и нарушением дого­вора, а также документальное подтверждение предпринятых кредитором мер для получения упущенной выгоды и сделанных с этой целью приготовлений. Ст. 524 ГК РФ следует дополнить ч. 5 следующего содержания: «Виновная сторона возмещает также убытки потерпевшей стороне, причиненные инфляцией».

5. Неустойка в предпринимательских отношениях должна восприниматься как способ обеспечения обязательства и санкция за его нарушение, но не как завуалированный способ возмещения убытков. Поэтому ст. 521 ГК РФ необходимо изложить в следующей редакции: "Установленная законом или договором поставки неустойка за недопоставку или просрочку поставки товара взыскивается с поставщика в пределах соответствующего периода поставки, если иной порядок определения размера неустойки не установлен договором".

6. Необходимо внести изменения в п. 4 ст. 524 ГК РФ, изложив его в следующей редакции: "Удовлетворение требований, предусмотренных пп. 1, 2 и 3 настоящей статьи, не освобождает сторону, не исполнившую или не надлежаще исполнившую обязательство, от возмещения дополнительных убытков, причиненных другой стороне, до полного их возмещения (ст. 15 ГК РФ)".

Отношения по договору поставки возможны длительные, и взаимовыгодные сотрудничества сторон. В силу тесных взаимосвязанности поставщика и покупателя это партнёрство осуществимо только при условии взаимного доверия и чёткого выполнения обязательств. Приверженность к положениям договора является центральным моментом в обеспечении целостности системы, поэтому от способности обеспечить соблюдение договора зависит успех развития договора поставки в России.

# СПИСОК использованных источников

**I. Нормативные акты и официальные документы,
материалы судебной практики**

1. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993 года – М.: Норма. 2006. – 102 с.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) № 51-ФЗ от 30 ноября 1994 года (ред. от 26.06.2007) // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 32. – Ст. 3301.
3. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) № 14-ФЗ от 26 января 1996 года (ред. от 27.07.2007)// Собрание законодательства РФ. – 1996. – № 5. – Ст. 410.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть третья) № 146-ФЗ от 26 ноября 2001 года (ред. от 03.06.2006, с изм. от 29.12.2006) // Собрание законодательства РФ. – 2001. – № 49. – Ст. 4552.
5. Гражданский процессуальный кодекс Российской Федерации № 138-ФЗ от 14 ноября 2002 года (ред. от 05.12.2006, с изм. от 12.07.2007) // Собрание законодательства РФ. – 2002. – № 46. – Ст. 4532.
6. Федеральный закон от 21.07.2005 № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» (ред. от 20.04.2007)//Собрание законодательства РФ.-2005.- № 30 (ч. 1).- ст. 3105.
7. Федеральный закон РФ от 13 декабря 1994 г. № 60-ФЗ «О поставках продукции для федеральных государственных нужд» (в ред. от 24.07.2007) // Собрание законодательства РФ. – 1994. – № 34. – Ст. 3540.
8. Федеральный закон РФ от 2 декабря 1994 г. № 53-ФЗ «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд» (в ред. от 02.02.2006) // Собрание законодательства РФ. – 1995. – № 32. – Ст. 3303.
9. Федеральный закон РФ от 27 декабря 2002 г. № 184-ФЗ «О техническом регулировании» (в ред. от 01.05.2007) // Собрание законодательства РФ. – 2002. – № 52 (ч. 1). – Ст. 5140.
10. Федеральный закон РФ от 29 декабря 1994 г. № 79-ФЗ «О государственном материальном резерве» (в ред. от 02.02.2006) // Собрание законодательства РФ. – 1995. – №1. – Ст. 3.
11. Инструкция Госарбитража СССР от 15 октября 1990 г. «О порядке и сроках приёмки импортных товаров по количеству и качеству, составления и направления рекламационных актов» // Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР. – 1991. – № 4. – С. 22.
12. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству, утверждена Постановлением Госарбитража СССР от 25 апреля 1966 г. № П-7 (с изм. от 22.10.1997) // Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР. – 1975. – № 2. – С. 25.
13. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству, утверждена Постановлением Госарбитража СССР от 15 июня 1965 г. № П-6 (с изм. от 22.10.1997) // Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР. – 1975. – № 2. – С. 16.
14. Постановление Правительства РФ от 07.03.1995 № 239 (ред. от 07.04.2007) « О мерах по упорядочению государственного регулирования цен (тарифов) // Собрание законодательства РФ.-1995.- № 11.- ст. 997.
15. Постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 22 октября 1997 г. № 18 «О некоторых вопросах, связанных с при­менением положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки»// Вестник ВАС РФ. -1998. - № 3.- С.11.
16. Информационное письмо ВАС РФ от 28 апреля 1999 г. «О взыскании санкции за просрочку платежа по договору поставки» // Вестник ВАС РФ. - 1999. - № 7. - С.101.
17. Информационное письмо ВАС РФ «Об отдельных рекомендациях, при­нятых на совещаниях по судебно-арбитражной практике» от 10 августа 1999 г. // Вестник ВАС РФ. - 1999. - № 10. – С. 17.
18. Постановление ФАС Поволжского округа от 4 июля 2006 года по делу № А55-24253/05-18//Вестник ВАС РФ.- 2006.- № 8.- С.37.
19. Постановление Президиума ВАС РФ от 18.09.2003 № 611/03 г // Вестник ВАС РФ. - 2003. - № 6. – С. 31.
20. Решение Высшего Арбитражного Суда РФ от 22.08.2005 г №2123/05 // Вестник ВАС РФ. - 2006. - № 3. – С.15.
21. Постановление Президиума ВАС РФ от 28 сентября 2005 г. № 233405// Вестник ВАС РФ. - 2006. - № 29. - С. 46.
22. Постановление Президиума ВАС РФ от 21 ноября 2000г. №5215/00 // Вестник ВАС РФ. - 2000. - №3. – С.53.
23. Определение Арбитражного суда Самарской области от 15 августа 2002 г. № А55-9580/02-19//Правосудие в Поволжье.- 2003.- № 6.- С.44.

**II. Специальная литература**

1. Анохин В. Договор поставки в рыночной экономике // Хозяйство и право. – 1996.- № 9. – С. 33-35.
2. Анохин В. Каким быть договору поставки // Хозяйство и право. – 1996. – №10. – С. 30.
3. Блинкова Е.В. Конклюдентные деяния как форма заключения договоров снабжения товарами через присоединенную сеть // Юрист. – 2004. – № 10. – С. 24.
4. Богданова Е.Е. Прекращение и изменение договора // Законодательство. – 2005. – № 11. – С. 27.
5. Богданов Е.В. Соотношение частного и публичного в гражданском законодательстве // Российская юстиция. – 2000. – № 4. – С. 24.
6. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Договоры о передаче имущества (Книга 2) (издание 4-е, стереотипное) – М.: Статут, 2002. – 822 с.
7. Брызгалин А. Договор поставки: новое содержание в новой экономике // Хозяйство и право. – 1994. – №8. – С. 36.
8. Васин В.Н., Казанцев В.И. Договор купли-продажи (логико-правовой анализ аномалий) // Российский судья. – 2005. – № 4. – С. 21.
9. Вахнин И.В. У чет целей договора *//* Законодательство. - 2003. - № 1. - С. 28.
10. Витушко А.В. Принципы международных коммерческих договоров. - М.: Норма, 2000. – 122 с.
11. Венедиктов А.В. Обязательство поставки товаров в советском праве. – М.: Юридиздат. 1948. – 234 с.
12. Гарусова А. Другие суммы – другой спор //ЭЖ-Юрист.- 2007.- № 5.-С.6.
13. Гражданское право: в 2 т. Том II. Полутом 1: учебник (издание второе, переработанное и дополненное) / Под ред. Суханова Е.А. – М.: Волтерс Клувер, 2004. – 678 с.
14. Гражданское право. Учебник. Т. 1. / Под ред. Сергеева А.П., Толстого Ю.К. – М.: Проспект, 2007. – 789 с.
15. Гражданское право. Часть вторая: учебник / Отв. ред. Мозолин В.П. – М.: Юристъ, 2004. – 722 с.
16. Договоры и их практическое значение / Под ред. Анушкевича И.П. – М.: Роспатент, 2000. – 122 с.
17. Доренкова Ю.М. Реальное исполнение договорных обязательств // Право и экономика. 2000. -№ 6. - С. 35.
18. Дружинина Л. Поставка: трудности квалификации // Эж-Юрист. – 2007. – № 14. – С. 13.
19. Жуков А.В., Скворцов А.В. Договор поставки и ответственность по нему // Судебно-арбитражная практика Московского региона. Вопросы правоприменения. – 2002. – № 3. – С. 26.
20. Завидов Д.Б. Договорное право России. – М.: Лига Разум, 1998. – 340 с.
21. Завидов Б. Срок как существенное условие договоров купли-продажи и поставки // Хозяйство и право.-1997. -№2. – С.24.
22. Завидов Б.Д. «Особые условия» договора как специфический раздел кон­тракта и как одно из условий ответственности его контрагентов // Право и эко­номика. - 2004. - № 9. - С. 42.
23. Занковский С.С. Предпринимательские договоры / Отв. ред. Лаптев В.В. – М.: Волтерс Клувер, 2004. – 443 с.
24. Зверева Е.А. Ответственность предпринимателя за нарушение договорных обязательств. – М.: Юстицинформ, 2000. – 102 с.
25. Иоффе О.С. Обязательственное право. – М.: Статут, 2003. – 602 с.
26. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй (постатейный) (издание пятое, исправленное и дополненное с использованием судебно-арбитражной практики) / Под ред. Садикова О.Н. – М.: Инфра-М, 2006. – 840 с.
27. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй (постатейный) / Под ред. Абовой Т.Е., Кабалкина А.Ю. – М.: Юрайт, 2004. – 978 с.
28. Комментарий к Части 2 Гражданского кодекса РФ / Под ред. М.И. Брагинского. – М., Спарк. 1999. – 899 с.
29. Комментарий судебно-арбитражной практики. Вып. 5 / Под ред. Яковлева Н.Ф. – М. Юридическая литература. 1998. – С. 98.
30. Красавчиков О.А. Гражданско-правовой договор: понятие, содержание и функции. Антология Уральской цивилистики 1925-1989. Сб. статей. – М.: Статут, 2001. – С. 169.
31. Князев Д. К вопросу о соотношении договоров купли-продажи и поставки // Хозяйство и право. – 1993. – № 8. – С. 13.
32. Кукина Т.Е. Предмет договора поставки // Право и экономика. – 2001. – № 1. – С. 23.
33. Латынцев А.В. Обеспечение исполнения договорных обязательств – М.: Лекс-книга, 2002. – 234 с.
34. Либерман Ф.Х. Расчетная дисциплина при поставках. – М.: Юридическая литература, 1974. – 145 с.
35. Маковский А.Л. О концепции первой части Гражданского кодекса РФ. // Вестник ВАС РФ. – 1995. – № 4. - С. 35.
36. Мурзин Д.В., Мурзина Н.Ю. Новация в российском договорном праве // Актуальные проблемы гражданского права. – М. Статут. 2000. – С. 183-184.
37. Нам К.В.Убытки и неустойка как формы договорной ответственности: Актуальные проблемы гражданского права / Под ред. Брагинского М.И. – М.: Статут, 1998. – С. 364.
38. Новицкий И.Б., Лунц Л.А. Общее учение об обязательстве. – М.: Госюриздат, 1950. – 134 с.
39. Новоселова Л. Ответственность за отказ (уклонение) от оплаты. // Хозяйство и право. – 2000. – № 11. – С. 32.
40. Новоселова Л.В. Ответственность за просрочку платежа. // Вестник ВАС РФ. - 1999. - № 11. - С. 44.
41. Плахин А.А. Торговые обычаи и деловые обыкновения. Практика и проблемы квалификации //Законодательство.- 2007.-№ 3.- С.33.
42. Поджио М.Ю. Формирование условий договора поставки// Право и экономика. – 2007. – № 2. – С.15.
43. Предпринимательское право / Под ред. Н.И. Клейн. М.: Юридическая литература, 1993. – 433 с.
44. Пустозерова В.М., Соловьева А.А. Договор поставки. – М.: Норма, 1996. – 200 с.
45. Рассолова М.Н. Коммерческое право. – М.: Закон и право, 2001. – 276 с.
46. Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров. Комментарий к правовому регулированию и практика разрешения споров (издание второе, переработанное и дополненное) – М.: Статут, 2003. – 322 с.
47. Российское гражданское право. Учебное пособие / Под ред. Е.А. Суханова. В 2-х т. - М.: Бек, 1999. – 344 с.
48. Сафонов М.Н. Договор поставки. – М.: Инфра-М, 1998. – 152 с.
49. Скворцов А. В. Доказывание убытков по договору поставки // ЭЖ-Юрист. – 2003. – № 40. – С. 11.
50. Собчак А.А. Правовое регулирование хозяйственной деятельности. Учебное пособие – Л.: Изд-во ЛГУ, 1981. – 190 с.
51. Скворцов А.В. Ответственность без вины по договору поставки // Судебно-арбитражная практика Московского региона. Вопросы правоприменения. – 2002. – № 4. – С. 18.
52. Сухинин С.С. Некоторые концептуальные и утилитарные проблемы места и роли договора поставки в современном праве // Юрист.- 2007.- № 5.- С.12.
53. Танчук И.А. Правовое регулирование материально-технического снабжения. – М.: Юрлитиздат, 1965. – 302 с.
54. Тартинская И.В. О сроке и цене в договоре поставки // Законы России: опыт, анализ, практика.- 2007.-№ 2.-С.17.
55. Хохлов В.А. Ответственность за нарушение договора по гражданскому праву. – Тольятти: Изд-во ВУиТ, 2006. – 334 с.
56. Хохлов С.А. Новое договорное право России. Гражданский кодекс России. Проблемы Теория. Практика: Сб. памяти С.А. Хохлова / Под ред. Маковского А.Л. – М.: МЦФЭР, 1998. – 344 с.
57. Шевченко Е.Е. Способы определения условии гражданско-правовых договоров: законодательство и судебная практика // Закон.- 2007.-№ 3.- С.19.
58. Шор Л.М. Оптовая торговля средствами производства // Советское государство и право. – 1970. – № 12. – С. 36.
59. Щемелева И.Н. Договор поставки. – Минск: Сокол, 1996. – 122 с.
1. Дружинина Л. Поставка трудности квалификации/ ЭЖ-Юрист. 2007. № 14.,С.15. [↑](#footnote-ref-1)
2. Сафонов М.Н. Договор поставки. М., Инфра-М. 1998. , С. 13. [↑](#footnote-ref-2)
3. Гарусова А. Другие суммы – другой спор //ЭЖ-Юрист. 2007. № 5.,С.6. [↑](#footnote-ref-3)
4. Кукина Т.Е. Предмет договора поставки // Право и экономика. 2001. № 1. , С. 23. [↑](#footnote-ref-4)
5. Дружинина Л. Поставка: трудности квалификации // Эж-Юрист. 2007. № 14. , С. 13. [↑](#footnote-ref-5)
6. Разумова И. Поставка или розничная купля-продажа? // ЭЖ-Юрист. 2007. № 10. ,С. 9. [↑](#footnote-ref-6)
7. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй (постатейный) (издание пятое, исправленное и дополненное с использованием судебно-арбитражной практики) / Под ред. Садикова О.Н. М., Инфра-М. 2006. ,С. 89. [↑](#footnote-ref-7)
8. Анохин В. Договор поставки в рыночной экономике // Хозяйство и право. 1996. № 9. , С.35. [↑](#footnote-ref-8)
9. Ушаков Д. Сроки в договоре поставки и рыночные отношения // Законодательство и экономика.2001.№ С. 22. [↑](#footnote-ref-9)
10. Брызгалин А. Договор поставки: новое содержание в новой экономике // Хозяйство и право. 1994.№8.С.36. [↑](#footnote-ref-10)
11. Завидов Д.Б. Договорное право России.М., Лига Разум. 1998. , С. 163. [↑](#footnote-ref-11)
12. Венедиктов А.В. Обязательство поставки товаров в советском праве. – М.. Юридиздат. 1948., С.75. [↑](#footnote-ref-12)
13. Шор Л.М. Оптовая торговля средствами производства // Советское государство и право.1970. № 12.,С. 36. [↑](#footnote-ref-13)
14. Танчук И.А. Правовое регулирование материально-технического снабжения. М., Юрлитиздат.1965. ,С. 177. [↑](#footnote-ref-14)
15. Князев Д.К вопросу о соотношении договоров купли-продажи и поставки //Хозяйство и право.1993. №8.С. 13. [↑](#footnote-ref-15)
16. Плахин А.А. Торговые обычаи и деловые обыкновения. Практика и проблемы квалификации //Законодательство.2007.-№ 3., С.33. [↑](#footnote-ref-16)
17. Андреева Л. На перекрестке мнений: О соотношении договора поставки и купли-продажи в условиях рынка. // Хозяйство и право. 1994. №2. , С. 27. [↑](#footnote-ref-17)
18. Мурзин Д.В., Мурзина Н.Ю. Новация в российском договорном праве // Актуальные проблемы гражданского права. М. Статут. 2000. С. ,184. [↑](#footnote-ref-18)
19. Там же. [↑](#footnote-ref-19)
20. Щемелева И.Н. Договор поставки. Минск, Сокол, 1996., С. 23. [↑](#footnote-ref-20)
21. Постановление ФАС Поволжского округа от 4 июля 2006 года по делу № А55-24253/05-18//Вестник ВАС РФ. 2006. № 8.,С.37. [↑](#footnote-ref-21)
22. Блинкова Е.В. Конклюдентные деяния как форма заключения договоров снабжения товарами через присоединенную сеть // Юрист. 2004. № 10. ,С. 24. [↑](#footnote-ref-22)
23. Васин В.Н., Казанцев В.И. Договор купли-продажи (логико-правовой анализ аномалий) // Российский судья. 2005. № 4., С. 21. [↑](#footnote-ref-23)
24. Гражданское право: в 2 т. Том II. Полутом 1: учебник (издание второе, переработанное и дополненное) / Под ред. Суханова Е.А. М. Волтерс Клувер. 2004. ,С. 131. [↑](#footnote-ref-24)
25. Щемелева И. Н.Указ. раб.,С. 26. [↑](#footnote-ref-25)
26. Поджио М.Ю. Формирование условий договора поставки// Право и экономика.2007.№ 2.,С.15. [↑](#footnote-ref-26)
27. Шевченко Е.Е. Способы определения условии гражданско-правовых договоров: законодательство и судебная практика //Закон. 2007. № 3., С.19. [↑](#footnote-ref-27)
28. Анохин В.А. Каким быть договору поставки // Хозяйство и право. 2004. № 10., С. 44. [↑](#footnote-ref-28)
29. Современные коммерческие договоры купли-продажи, поставки, мены, аренды, лизинга, подряда, перевозки, хранения / Под ред. Посошкова М.И. , М.: Спарк, 2002.,С. 144. [↑](#footnote-ref-29)
30. Завидов Б. Срок как существенное условие договоров купли-продажи и поставки // Хозяйство и право.-1997. №2.,С.24. [↑](#footnote-ref-30)
31. Романец Ю.В. Система договоров в гражданском праве России. М.: Юристъ, 2001., С. 249. [↑](#footnote-ref-31)
32. Предпринимательское право / Под ред. Н.И. Клейн. М.: Юридическая литература. 1993. , С. 89. [↑](#footnote-ref-32)
33. Вестник ВАС РФ. 1998. № 3. [↑](#footnote-ref-33)
34. Договоры и их практическое значение / Под ред. Анушкевича И.П. , М.: Роспатент, 2000. , С.85. [↑](#footnote-ref-34)
35. Кукина Т.Р. Предмет договора поставки // Право и экономика. 2001. № 1., С. 28. [↑](#footnote-ref-35)
36. Российское гражданское право. Учебное пособие / Под ред. Е.А. Сухано­ва. В 2-х т. ,М.: Бек, 1999., С. 97. [↑](#footnote-ref-36)
37. Постановление Президиума ВАС РФ от 18.09.2003 № 611/03 г // Вестник ВАС РФ. 2003. № 6. С. 31. [↑](#footnote-ref-37)
38. Сафонов М.Н. Договор поставки. - М.: Инфра-М, 1998. С. 112. [↑](#footnote-ref-38)
39. Кулькова М.И. Поставщик организует доставку // Партнер. 2004. № 43. , С. 17. [↑](#footnote-ref-39)
40. Гражданское право. Часть вторая: учебник / Отв. ред. Мозолин В.П. М. Юристъ. 2004. ,С. 156. [↑](#footnote-ref-40)
41. Занковский С.С. Предпринимательские договоры / Отв. ред. Лаптев В.В. М. Волтерс Клувер. 2004. , С. 41. [↑](#footnote-ref-41)
42. Сарбаш С. Досрочное исполнение обязательства // Хозяйство и право. 2004. № 3. , С. 32. [↑](#footnote-ref-42)
43. Анохин В.Договор поставки в рыночной экономике // Хозяйство и право. 1996. №9. , С. 34. [↑](#footnote-ref-43)
44. Гражданское право России. Обязательственное право: Курс лекций / Под ред. Садикова О.Н. М. Юристъ. 2004. С. 79. [↑](#footnote-ref-44)
45. Семенова Е. Товар доставлен - принимайте! // ЭЖ-Юрист. 2005. № 44. С. 10. [↑](#footnote-ref-45)
46. Жуков А.В., Скворцов А.В. Договор поставки и ответственность по нему // Судебно-арбитражная практика Московского региона. Вопросы правоприменения. 2002. № 3., С. 26. [↑](#footnote-ref-46)
47. Богданова Е.Е. Прекращение и изменение договора // Законодательство. – 2005. – № 11. – С. 27. [↑](#footnote-ref-47)
48. Анохин В. Договор поставки в рыночной экономике // Хозяйство и право. 1996. № 9. ,С. 34. [↑](#footnote-ref-48)
49. Сафонов М.Н. Договор поставки. М. Инфра-М. 1998. С. ,151. [↑](#footnote-ref-49)
50. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации (части второй) (постатейный) / Под ред. Абовой Т.Е., Кабалкина А.Ю. – М. Юрайт. 2004. – С. 135. [↑](#footnote-ref-50)
51. Постановление ВАС РФ от 8 ноября 2005 г. № 8233/05 // Вестник ВАС РФ.2006. № 3., С. 23. [↑](#footnote-ref-51)
52. Комментарий к Части 2 Гражданского кодекса РФ / Под ред. М.И. Брагинского. М., Спарк. 1999.,С. 381. [↑](#footnote-ref-52)
53. Скворцов А. Доказывание убытков по договору поставки // ЭЖ-Юрист. 2003. № 40. ,С. 11. [↑](#footnote-ref-53)
54. Хохлов С.А. Новое договорное право России. Гражданский кодекс России. Проблемы Теория. Практика: Сб. памяти С.А. Хохлова / Под ред. Маковского А.Л. М. МЦФЭР. 1998. С.426. [↑](#footnote-ref-54)
55. Розенберг М.Г. Международная купля-продажа товаров. Комментарий к правовому регулированию и практика разрешения споров (издание второе, переработанное и дополненное) М. Статут. 2003. С. 67. [↑](#footnote-ref-55)
56. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Договоры о передаче имущества (Книга 2) (издание 4-е, стереотипное) М. Статут. 2002. ,С. 111. [↑](#footnote-ref-56)
57. Зверева Е.А. Ответственность предпринимателя за нарушение договорных обязательств. – М., Юстицинформ. 2000. С. 85. [↑](#footnote-ref-57)
58. Латынцев А.В. Обеспечение исполнения договорных обязательств М., Лекс-книга. 2002. С. 191. [↑](#footnote-ref-58)
59. Романец Ю.В. Система договоров в гражданском праве России.М. Юристъ. 2004. С. 97. [↑](#footnote-ref-59)
60. Маковский А.Л. О концепции первой части Гражданского кодекса РФ. // Вестник ВАС РФ. 1995. № 4. С. 35. [↑](#footnote-ref-60)
61. Романец Ю.В. Указ соч. С.181. [↑](#footnote-ref-61)
62. Маковский А.Л. Указ соч.С. 35. [↑](#footnote-ref-62)
63. Гражданское право. Учебник Ч. 2/ Под ред. Сергеева А.П., Толстого Ю.К.М. Проспект. 2005. ,С. 11. [↑](#footnote-ref-63)
64. Комментарий судебно-арбитражной практики. Вып. 5 / Под ред. Яковлева Н.Ф. М. Юридическая литература. 1998. , С. 98. [↑](#footnote-ref-64)
65. Иоффе О.С. Обязательственное право. М. Статут. 2003. ,С. 275. [↑](#footnote-ref-65)
66. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части первой (постатейный) (издание четвертое, исправленное и дополненное) / Под ред. Садикова О.Н. М. Инфра-М. 2004. , С. 398. [↑](#footnote-ref-66)
67. Собчак А.А. Правовое регулирование хозяйственной деятельности. Учебное пособие – Л. Изд-во ЛГУ. 1981. С. 162. [↑](#footnote-ref-67)
68. Богданов Е.В. Соотношение частного и публичного в гражданском законодательстве // Российская юстиция. – 2000. № 4. С. 24. [↑](#footnote-ref-68)
69. Хохлов В.А. Ответственность за нарушение договора по гражданскому праву. Тольятти. Изд-во ВУиТ. ,С. 235. [↑](#footnote-ref-69)
70. Нам К.В.Убытки и неустойка как формы договорной ответственности: Актуальные проблемы гражданского права / Под ред. Брагинского М.И. М. Статут. 1998. С. 364. [↑](#footnote-ref-70)
71. Тартинская И.В. О сроке и цене в договоре поставки //Законы России: опыт, анализ, практика.- 2007.-№ 2.-С.17. [↑](#footnote-ref-71)
72. Либерман Ф.Х. Расчетная дисциплина при поставках. – М. Юридическая литература. 1974. С. 168. [↑](#footnote-ref-72)
73. Там же. С. 169. [↑](#footnote-ref-73)
74. Комментарий к Части 1 Гражданского кодекса РФ / Под ред. О.Н. Садикова. М.: Инфра-М, 1999. , С. 98. [↑](#footnote-ref-74)
75. Информационное письмо ВАС РФ от 28 апреля 1999 г. «О взыскании санкции за просрочку платежа по договору поставки» // Вестник ВАС РФ. - 1999. № 7. , С.101. [↑](#footnote-ref-75)
76. Новоселова Л.В. Ответственность за просрочку платежа. // Вестник ВАС РФ. 1999. № 11. , С. 44. [↑](#footnote-ref-76)
77. Постановление Президиума ВАС РФ от 21 ноября 2000г. №5215/00 // Вестник ВАС РФ. 2000. №3. ,С.53. [↑](#footnote-ref-77)
78. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Договоры о передаче имущества (Книга 2) (издание 4-е, стереотипное) М. Статут. 2002. С. 349. [↑](#footnote-ref-78)
79. Мурзин Д.В., Мурзина Н.Ю. Новация в российском договорном праве. Актуальные проблемы гражданского права / Под ред. Алексеева С.С. М., Статут. 2000. С. 182. [↑](#footnote-ref-79)
80. Вестник ВАС РФ. 1997. № 7. С. 34. [↑](#footnote-ref-80)
81. Комментарий судебно-арбитражной практики. Вып. 5. / Под ред. Яковлева Н.Ф. М. Юридическая литература. 1998. С., 126. [↑](#footnote-ref-81)
82. Новицкий И.Б., Лунц Л.А. Общее учение об обязательстве. М. Госюриздат. 1950. , С. 109. [↑](#footnote-ref-82)
83. Красавчиков О.А. Гражданско-правовой договор: понятие, содержание и функции. Антология Уральской цивилистики 1925-1989. Сб. статей. М. Статут. 2001. , С. 169. [↑](#footnote-ref-83)
84. Там же. , С. 169. [↑](#footnote-ref-84)
85. Красавчиков О.А. Гражданско-правовой договор: понятие, содержание и функции. Антология Уральской цивилистики 1925-1989. Сб. статей. М. Статут. 2001. , С. 174. [↑](#footnote-ref-85)
86. Витушко А.В. Принципы международных коммерческих договоров. М.: Норма, 2000. , С. 163. [↑](#footnote-ref-86)
87. Новоселова Л. Ответственность за отказ (уклонение) от оплаты. // Хозяйство и право.2000. № 11. ,С. 32. [↑](#footnote-ref-87)
88. Решение Высшего Арбитражного Суда РФ от 22.08.2000 г №2123/05 // Вестник ВАС РФ. 2001. № 3. , С.15. [↑](#footnote-ref-88)
89. Информационное письмо ВАС РФ «Об отдельных рекомендациях, при­нятых на совещаниях по судебно-арбитражной практике» от 10 августа 1999 г. // Вестник ВАС РФ. 1999. № 10. , С. 17. [↑](#footnote-ref-89)
90. Информационное письмо ВАС РФ «Об отдельных рекомендациях, при­нятых на совещаниях по судебно-арбитражной практике» от 30 января 1995 г. //Вестник ВАС РФ. 1995. № 4. , С. 31. [↑](#footnote-ref-90)
91. Постановление Президиума ВАС РФ от 28 сентября 2005 г. № 233405// Вестник ВАС РФ. 2006. № 29.,С. 46. [↑](#footnote-ref-91)
92. Определение Арбитражного суда Самарской области от 15 августа 2002 г. № А55-9580/02-19//Правосудие в Поволжье.2003. № 6., С.44. [↑](#footnote-ref-92)