Министерство образования Российской Федерации

Ульяновский государственный университет

Институт права и государственной службы

Кафедра трудового и хозяйственного права

Дипломная работа на тему:

**«Правовое регулирование договорных отношений
поставки и мены (бартера)»**

Студентки 6 курса

**(Вписать здесь !)**

Научный руководитель

старший преподаватель

**(И здесь !)**

Работа сдана

«\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2000 г.

К защите допущена

«\_\_\_\_»\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_2000 г.

Рецензент

(Вычеркнуто цензурой)

**Ульяновск**

**2000 г.**

Содержание.

Введение. 3

Глава 1. Анализ законодательства, содержащего нормы, регулирующие отношения поставки и мены (бартера). 5

§1. Исторический обзор источников правового регулирования договоров поставки и мены (бартера). 5

§2. Характеристика действующего законодательства, содержащего нормы, регулирующие отношения поставки и мены (бартера). 9

Глава 2. Юридическая характеристика договора поставки. 13

§1. Общие положения договора поставки. 13

§2. Характеристика условий договора поставки. 21

Глава 3. Юридическая характеристика договора мены (бартера). 34

§1. Общие положения о договоре мены (бартера). 34

§2. Характеристика условий договора мены (бартера). 45

§3. Отграничение договора мены от бартера. 49

Заключение. 52

Библиография. 53

1. Нормативные акты. 53

2. Книги 54

3. Статьи в журналах 55

4. Судебная практика 55

Введение.

В условиях хронической неплатежеспособности многих промышленных предприятий, отставания нормативной базы от меняющихся условий современного рыночного хозяйства возрастают требования, предъявляемые к заключаемым между хозяйствующими субъектами договорам.

Очевидно, договора поставки и мены (бартера) по процедуре их заключения, механизму исполнения, элементному составу являются сложными юридическими конструкциями и требуют от сторон отличного знания специальных положений гражданского законодательства. Своевременно и четко оформленные документы – необходимое условие рациональной и прибыльной предпринимательской деятельности.

Целью исследования настоящей работы является всестороннее изучение существующей литературы о договорах поставки и мены (бартера), как теоретической, так и практической, т.е. реальных дел, возникающих в связи с проблемой применения нового гражданского законодательства, из практики работы арбитражных судов РФ. При подходе к решению обозначенной проблемы необходимо исходить из того, что возникновение такого рода споров основано прежде всего на сложности переходного периода, изменении действующего законодательства, многочисленных нормативно-правовых актах, регулирующих подобные отношения, ненадлежащего их изменения и исполнения. Вероятно, в дальнейшем в связи с наработкой правоприменительной практики арбитражными судами, дальнейшим развитием рыночной экономики, а также стабилизацией условий для предпринимательской деятельности острота этой проблемы исчезнет.

Автор настоящей дипломной работы ставит перед собой задачи сравнительного исследования нормативно-правовых актов, специальной литературы, иных источников, делает попытку детально охарактеризовать договоры поставки и мены (бартера), исследовать практику арбитражных судов по делам, вытекающим из данных правоотношений, на основе примеров показать основания наиболее часто встречающихся споров и их разрешение.

Структурное построение работы соответствует указанным целям и задачам. Первая глава посвящена становлению правового регулирования договорных отношений поставки и мены (бартера) и характеристике действующего законодательства.

Во второй и третьей главах подробно характеризуются два вида договоров – поставки и мены (бартера), предлагается анализ понятий, содержания договоров, сравнительно-правовая характеристика бартера и мены, которых зачастую ошибочно принимают за один договор, и некоторые другие вопросы.

В целом, настоящая работа посвящена анализу специальной литературы, исследованию арбитражной практики по обозначенной проблеме и основывается на положениях гл.30 и 31 ГК РФ и других нормативных актов действующего законодательства.

Глава 1. Анализ законодательства, содержащего нормы, регулирующие отношения поставки и мены (бартера).

§1. Исторический обзор источников правового регулирования договоров поставки и мены (бартера).

Договора поставки и мены можно считать традиционно российскими предпринимательскими договорами. Уже в середине 18 века договора поставки были специально урегулированы отечественным правом и практически не имели аналогов в зарубежном законодательстве того времени. С самого рождения этот институт использовался преимущественно для регулирования отношений государства (казны) с частными лицами по поводу удовлетворения государственных нужд в тех или иных товарах. Так, в Своде законов гражданских общим положениям о поставке было посвящено всего 8 страниц, тогда как казённым поставкам – более 240.

Что касается договора мены, то исторически мена предшествует купле-продаже. Её расцвет приходится на период, когда деньги – всеобщий эквивалент – ещё не были известны человеку. В архаических обществах мена представляла собой основную форму перемещения материальных благ. С появлением денежного обращения, и, как следствие, купли-продажи, значение мены в экономической жизни стало неуклонно падать.

Знаменитый отечественный цивилист Д.И.Мейер определяет поставку в Особой части своего учения как договор, по которой одна сторона обязывается доставить другой какую-либо вещь за известную цену к известному сроку. Он утверждает, что поставка по существу своему близко подходит к купле-продаже: «как по договору купли-продажи за известную цену передаётся какая-либо вещь, точно так же – и по договору поставки. Родство обоих договоров окажется ещё более близким, если принять в соображение, что и при купле-продаже исполнение по договору может не совпадать с его заключением. И, действительно, очень нередко при заключении купли-продажи продавец обязывается доставить покупщику такую-то вещь к такому-то времени, а не тотчас по заключении договора, так что иногда трудно определить, есть ли данный договор поставка или купля-продажа.

Все отличие поставки от купли-продажи состоит в том, что поставка предполагает некоторый промежуток времени между заключением и исполнением договора, тогда как купля-продажа не предполагает такого о промежутка.

В отношении договора мены Д.И.Мейер уверен, что мена регламентируется договором, по которому одна сторона обязывается предоставить другой право собственности на какое-либо имущество, но о тем, чтобы и другая сторона передала ей право собственности на какое-либо имущество, не состоящее в деньгах. Это последнее условие, по мнению ученого, и отличает мену от купли-продажи: «если сторона, приобретающая право собственности на имущество, обязывается вознаградить противную сторону деньгами, то договор будет уже не о мене, а о купле-продаже»[[1]](#endnote-2).

В процессе уничтожения социально-экономических основ царской России и создания основных предпосылок для социалистического строительства не могло остаться в своем прежнем виде сложившееся до того гражданское право. Сфера применения договорных обязательств в их дореволюционном понимании неуклонно сокращалась. За этим процессом открывались перспективы развития обязательственного права на новой базе, на базе социалистического оборота. Впервые месяцы после Октябрьской революции законодательная регламентация гражданско-правовых отношений еще не имеет планомерного и систематического характера. Национализация орудий и средств производства была связана о запрещением распорядительных сделок относительно национализированных имуществ: земли, недр, вод, лесов и т.д. Это ограничение прежде всего относится к договорам купли-продажи и мены. Тем не менее, что касается границ применения договора мены, то на первый взгляд, сфера его применения в этот период может показаться очень широкой ввиду применения мены на почве хлебных заготовок[[2]](#endnote-3). Разумеется, этот товарообмен с самого начала был охвачен государственным регулированием.

Характерной особенностью договорных обязательств периода иностранной интервенции и гражданской войны, периода так называемого «военного коммунизма», следует признать то обстоятельство, что договор в его гражданско-правовом значении уступает целый ряд своих позиций административно-правовым актам.

Мероприятия по переходу от торговли к распределению, наметившемуся еще в первые годы советской власти и широко осуществленному в эти годы борьбы за существование Советского государства, сильно сократили сферу применения договора мены. Например, Декрет СНК «О товарообмене и обязательной сдаче населением продуктов сельского хозяйства и промыслов» от 5.08.1919 года вообще не имеет договорной основы.

В эпоху новой экономической политики значительно расширилась сфера применения важнейших договорив: купли-продажи, мены и поставки. Товарообмен получил значительное расширение как в рамках советской государственной торговли, так и на почве вольного рынка.

Специфическую разновидность купли-продажи составлял договор поставки, в котором в данном периоде покупателем являлся государственный орган, поставщиком - частное лицо. Поставки частных лиц государству предусматривались Декретом СНК «О порядке привлечения подрядчиков и поставщиков к выполнению заданий, возлагаемых на них государственными органами» от 4.10.1921 года[[3]](#endnote-4). Порядок сдачи поставки и возникавшие из договора права и обязанности сторон определялись Положением о государственных подрядах и поставках. В течение рассматриваемого периода это положение подвергалось неоднократным изменениям. Гражданский Кодекс выделяет в самостоятельную категорию договор мены. Договор мены получил признание еще до издания ГК: Декретом СНК РСФСР «Об обмене» от 24.05.1921 года был разрешен крестьянам и кустарям товарообмен с государством[[4]](#endnote-5). В отличие от товарообмена предыдущего периода, это уже настоящая гражданско-правовая сделка мены: отношение обмена устанавливаетоя по свободному соглашению сторон. Широко применяется в этот период договор мены и в отношениях и между госорганами: непосредственный товарообмен между госпредприятиями был запрещен позднее, в связи с кредитной реформой.

К 30-м годам планово-регулирующее воздействие государства на отношения по поставке всё более возрастает, сфера автономии воли сторон всё больше сужается, что сопровождалось всё большим регулированием хозяйства со стороны закона и административных актов. Всё более внедряется хозрасчётный метод управления промышленностью, как наиболее соответствующий задачам социалистического строительства.

Эти процессы в области экономики не могли остаться без влияния и на договорное право изучаемого периода. Как и в предыдущие периоды, купля-продажа и поставка принадлежат к числу наиболее распространенных в практике договоров.

В отношении договоров государственных поставок необходимо отметить новое Положение о государственных подрядах и поставках[[5]](#endnote-6). На данном этапе развития в роли поставщиков и подрядчиков выступали уже не одни только частные лица и их объединения; по мере роста государственной промышленности и торговли договоры поставки и подряда нередко заключали теперь государственные органы, а принять к ним те же меры ограждения государственного интереса, какие предусматривались Положением о государственных подрядах и поставках (представление залога, повышенные санкции, специфическая форма заключения и т.д.) оснований не было.

Если Положение о государственных подрядах и поставках было изменено применительно к новым условиям в законодательном порядке, то статьи Гражданского Кодекса приспособлялись для регулирования отношений между государственными организациями в порядке судебно-арбитражной практики.

Общая линия развития в области договора поставки в предвоенный период (1936-1941) может быть обозначена следующими штрихами: дальнейший рост планового договора поставки, заключаемого социалистическими предприятиями; борьба за договорную дисциплину, как одно из условий надлежащего проведения хозрасчета и т.д. (Указ Президиума Верховного Совета СССР от 10.02.1941 года о продаже демонтированного и излишнего оборудования; Инструкция Госарбитража при СНК РСФСР, утвержденная постановлением СНК СССР от 29.08.1939 года; Указ президиума Верховного Совета СССР от 10.07.1940 года об ответственности за поставку недоброкачественной или некомплектной продукции и выпуск продукции о нарушением обязательных стандартов и другие)[[6]](#endnote-7).

В гражданском праве военной ситуации и в послевоенный период сужалась сфера договорных отношений и усиливался принцип целевого назначения, в связи с чем создавалась система целевых имущественных фондов. Плановые задания служили основанием для возникновения обязательств даже без заключения договора (Постановление Совета министров «О заключении хозяйственных договоров» от 15.04.1949 года, в котором подчеркивалось, что договор, заключенный на основе плана, признается единственно правильной формой отношений между хозорганами)[[7]](#endnote-8).

Договорные отношения в период победы социализма в СССР (50-60-е года 20 века) не соответствовали новым историческим условиям. Кроме того, гражданское законодательство было кодифицировано в рамках союзных республик в виде гражданских кодексов, в масштабе же всего советского Союза такая систематизация проведена не была. Поэтому 8.12.1961 года Верховный Совет СССР утвердил Основы гражданского законодательства Союза ССР и союзных республик[[8]](#endnote-9).

Следующим кодифицированным актом гражданского законодательства является Гражданский Кодекс РСФСР, утвержденный Верховным Советом РСФСР 11.06.1964 года и введенный в действие с 1.10.1964 года. ГК 1964 года в статье 255 не дает определения договора мены. По смыслу закона каждая из сторон такого договора обязуется передать имущество другой стороне в собственность или оперативное управление. Договор мены, как и договор купли-продажи, представляет собой одну из правовых форм товарного обращения. Однако область применения договора мены значительно уже сферы действия договора купли-продажи, что обусловлено прежде всего необходимостью полностью использовать в коммунистическом строительстве товарно-денежные отношения.

Договор поставки по Гражданскому Кодексу РСФСР 1964 года является основной правовой формой отношений социалистических организаций по снабжению и сбыту продукции в народном хозяйстве и одновременно ведущим хозяйственным договором. Статья 258 предусматривает две разновидности договора поставки: договор, основанный на плановом акте распределений продукции и договор, заключаемый по усмотрению сторон. Преобладающим является плановый договор поставки.

Поскольку ГК РСФСР 1964 года принимался в условиях господства в нашей стране командно-административной системы, к моменту становления Российской Федерации как независимого государства многие его положения устарели и не соответствовали потребностям развития формирующейся рыночной экономики.

Многие положения ГК 1964 г. нашли отражение в ГК РФ, который принимался в новых условиях перехода к рыночной экономике и представляет собой качественно новый этап в историческом развитии отечественного гражданского права.

§2. Характеристика действующего законодательства, содержащего нормы, регулирующие отношения поставки и мены (бартера).

Основным правовым источником для договора поставки служат нормы главы 30 ГК РФ. Договор поставки как вид договора купли-продажи подчиняется общим положениям о купле-продаже, включенным в параграф 1 гл.30 ГК РФ. Вместе с тем, договор поставки регулируется нормами параграфа 3 той же главы. Поэтому при применении норм ГК РФ необходимо прежде всего учитывать установленное Кодексом соотношение упомянутых норм. В этой связи можно выделить три вида норм, включенных в параграф 3 главы 30 ГК РФ:

1. Нормы, регулирующие отношения по договору поставки иначе, чем нормы «Общих положений о купле-продаже»;
2. Нормы, дополняющие или частично изменяющие правила, установленные «Общими положениями о купле-продаже»;
3. Нормы о договоре поставки, отсутствующие не только в общих положениях о купле-продаже, но и в параграфах о других видах купли-продажи.

К первому из упомянутых видов норм относятся нормы, которые принято называть специальными. В соответствии с общей доктриной они имеют приоритет по отношению к общим нормам. Таких норм немного – это ст.511 ГК РФ «Восполнение недопоставки товаров», ст.512 ГК РФ «Ассортимент товаров при восполнении недопоставки», ст.517 ГК РФ «Тара и упаковка», ст.518 ГК РФ «Последствия поставки товаров ненадлежащего качества», ст.519 ГК РФ «Последствия поставки некомплектных товаров», ст.521 ГК РФ «Неустойка за недопоставку или просрочку поставки товаров». Перечисленные нормы применимы только к договору поставки.

Иначе используются нормы дополняющие общие правила о купле-продаже. В таких нормах иногда употребляются другие термины, что не препятствует их применению наряду с общими нормами. Так, ст.510 ГК РФ называется «Доставка товаров» и определяет порядок исполнения договора поставки. Согласно этой норме, товар может доставляться поставщиком путем передачи для доставки органам транспорта, либо покупатель может по условиям договора получить товар в месте нахождения поставщика. К последнему способу исполнения применен в параграфе 3 главы 30 ГК РФ термин «выборка». В «Общие положения» 30 главы ГК РФ включена статья с названием «Момент исполнения обязанности продавца передать товар» (ст.458 ГК РФ), в которой предусмотрены три, а не два способа передачи, а так же определен момент исполнения. Вряд ли можно говорить о соотношении упомянутых норм, как общих и специальных. Правила, включенные как в ст.458 ГК РФ, так и в ст.510 ГК РФ применяются к договору поставки в совокупности, несмотря на определенные различия в терминологии и содержании норм. Ст.510 ГК РФ может рассматриваться как норма, дополняющая и детализирующая ст.458 ГК РФ.

Статья 483 ГК РФ устанавливает как общее правило обязанность покупателя известить продавца о несоответствии исполнения договора его условиям, в срок, установленный договором (или иной разумный срок) и предусматривает последствия нарушения такой обязанности. Эта новая для законодательства о купле-продаже норма детализирована и дополнена применительно к договору поставки в статье 513 ГК РФ «Принятие товара покупателем». Это включает правило, согласно которому покупатель обязан уведомить поставщика о выявленных несоответствиях или недостатках товаров незамедлительно в письменной форме. Последствия нарушения этой обязанности в статье не оговорены, поэтому не уведомление со стороны покупателя, влечет последствия, установленные ст.483 ГК РФ.

В качестве новых для договора поставки можно назвать правила установленные ст.520, 522, 524 ГК РФ. Статья 520 ГК РФ при невыполнении поставщиком обязанности в обусловленный срок передать товар, заменить недоброкачественный товар доброкачественным, доукомплектовать товар, предоставляет покупателю право приобрести не поставленные товары у других лиц, отнеся расходы на поставщика. Статья 522 ГК РФ устанавливает порядок погашения однородных обязательств по нескольким договорам поставки, а ст.524 ГК РФ определяет порядок взыскания убытков при расторжении договора по вине одной из сторон. Эти нормы, сформулированные применительно к договору поставки, имеют значение и для собственно договора купли-продажи. Поэтому, мы считаем, следует присоединиться к высказанному проф. М.Г.Розенбергом мнению, согласно которому при отсутствии общих норм в параграфе 1 главы 30 ГК РФ возможно применить указанные нормы к сходным отношениям по другим видам договора купли-продажи по аналогии закона используя ст.6 ГК РФ[[9]](#endnote-10).

Значение «Общих положений о купле-продаже» 30 главы ГК РФ особенно велико именно для договора поставки. В параграфе 3 главы 30 ГК РФ отсутствуют нормы о таких важнейших условиях договора поставки, как количество и ассортимент, качество и комплектность, цена, расчеты и другие условия, они определяются нормами параграфа 1 главы 30 ГК РФ «Общие положения о купле-продаже». Такое соотношение норм обусловлено тем, что юридические различия договора поставки и собственно договора купли-продажи не столь велики. Однако независимо от того, как стороны назвали свой договор и определили способы передачи товара, должны применяться нормы о договоре поставки, если заключенный договор по своим признакам и согласованному сторонами содержанию прав и обязанностей соответствует договору поставки.

Наряду с ГК РФ действуют некоторые Законы Российской Федерации и постановления Верховного Совета Российской Федерации, регулирующие отношения по поставкам. Так, Закон РСФСР «О приоритетном обеспечении агропромышленного комплекса материально-техническими ресурсами», принятый 26 июня 1991 года[[10]](#endnote-11) предусматривает первоочередное заключение предприятиями-изготовителями договоров на поставку продукции для агропромышленного комплекса. Закон устанавливает обязанность заключения договоров по сложившимся хозяйственным связям и для выполнения государственного заказа, а так же определяет ответственность за недопоставку продукции.

Действующим является так же Постановление Верховного Совета Российской Федерации от 4 апреля 1992 года «О мерах по обеспечению поставок продукции (товаров) в районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности»[[11]](#endnote-12). Этот Закон признает обязательным заключение предприятиями и организациями-поставщиками договоров с потребителями, расположенными в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях, с учетом действовавших в течение двух лет хозяйственных связей и устанавливает ответственность за нарушение договорных обязательств.

Существенное значение имеет для договора поставки применение деловых обычаев и деловых обыкновений. С 1988 года перестали действовать особые условия поставки отдельных видов товаров, однако, при заключении и исполнении договоров поставки возможно их применение в качестве деловых обычаев.

Таким образом, иерархия норм о поставках такова, что при заключении и исполнении договора поставки прежде всего применяются нормы, включенные в параграф 3 главы 30 ГК РФ, затем нормы законов и иных правовых актов о поставках, а при отсутствии соответствующих норм в параграфе 3 главы 30 ГК РФ, стороны руководствуются нормами «Общих положений о купле-продаже», включенными в параграф 1 главы 30 ГК РФ. При заключении и исполнении договора поставки, кроме параграфа 1 и параграфа 3 главы 30 ГК РФ, стороны пользуются общими положениями ГК РФ о договоре, обязательствах и сделках.

Что касается договора мены, в современном гражданском обороте договор мены имеет ограниченное применение. Вероятно, единственная причина его существования – экономия времени и средств в тех редких случаях, когда намерения сторон продать товар и купить другой совпадают. Правовое регулирование мены в значительной степени опирается на нормы о купле-продаже.

ГК даёт договору мены более точную регламентацию по сравнению с ГК 1964 года. В главе 31 ГК сохранено традиционное определение договора мены: по общему правилу договорные отношения мены подчиняются нормам о купле-продаже. Вместе с тем положения о договоре мены претерпели существенные изменения.

Во-первых, изменился предмет сделки: согласно гл.21 ГК РСФСР 1964 г. по договору мены между сторонами производится обмен одного имущества на другое. В соответствии же со ст.567 ГК РФ происходит обмен имуществом, принадлежащим сторонам на праве собственности.

ГК РФ вводит ряд правил о цене обмениваемых товаров, которые позволяют осуществлять обмен неравноценными товарами в рамках одного договора мены, а не прибегать к смешанному договору, содержащему элементы мены и купли-продажи, как это делалось ранее по ГК 1964 г.

Очень близок к договору мены такой вид хозяйственных отношений, как бартер. Основным источником правового регулирования подобных отношений служит Указ Президента РФ от 18.08.96 №1209 «О государственном регулировании внешнеторговых бартерных сделок»[[12]](#endnote-13).

Однако анализ различных нормативных актов показывает, что единого понимания бартерных сделок не существует. Имеется множество терминов, которые используются то как равнозначные понятия, то как понятия, содержащиеся одно в другом. Например, в Письме Госбанка СССР от 24.05.91 №352 «Основные положения о регулировании валютных операций на территории СССР» термины «бартер», «товарообмен» и «компенсационная сделка» рассматриваются как различные виды сделок, приводящих к взаимной поставке товаров[[13]](#endnote-14).

В Указе Президента от 14.06.92 №629 «О частичном изменении порядка обязательной продажи валовой выручки и взимания экспортных пошлин» товарообмен и бартерные операции рассматриваются как синонимы[[14]](#endnote-15).

Очевидно, что вопросы, касающиеся правового регулирования бартерных сделок в отечественном законодательстве, в отличие от договоров поставки и мены, по-прежнему остаются проблемными.

Глава 2. Юридическая характеристика договора поставки.

§1. Общие положения договора поставки.

В соответствии со ст.506 ГК РФ, договор поставки, это договор, по которому 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 или иным подобным использованием. Как и договор купли-продажи, он направлен на возмездный переход права собственности (хозяйственного веления, оперативного управления) на товар от поставщика (продавца) к покупателю и является двусторонним, возмездным, консенсуальным договором. «Экономическая цель этого договора для поставщика – реализация товара по наиболее выгодной цене и на наиболее выгодных условиях, для покупателя, как правило, коммерческой организации – приобретение товара для предпринимательства, торговой или иной хозяйственной деятельности»[[15]](#endnote-16).

«Иными словами, поставка - это коммерческая купля-продажа или купля-продажа, осуществляемая в деловом обороте»[[16]](#endnote-17).

В данном выше определении понятия договора поставки (ст.506 ГК РФ), закреплены признаки, позволяющие отделить договор поставки от иных видов договора купли-продажи. К таким критериям прежде всего относятся состав сторон договора (правовой статус поставщика) и цель приобретения товара.

«Сторонами договора поставки являются поставщик и покупатель. В условиях рыночных отношений, в отличие от планово-командной экономики, стороны договора поставки выбирают друг друга самостоятельно, а не на основе акта планирования»[[17]](#endnote-18).

Первый признак - в качестве поставщика в договоре поставки выступает предприниматель. Это может быть коммерческая организация либо гражданин - индивидуальный предприниматель.

«Иначе говоря, стороны договора поставки если не профессионалы, то субъекты предпринимательской деятельности, с которой связана и цель приобретения товара покупателем»[[18]](#endnote-19). Поставщик продаст производимые им товары либо поставщиком может быть лицо, поставляющее товары, закупленные специально для продажи. Речь идет о новых вещах, не бывших в употреблении.

Второй признак - цель приобретения товара. Договором поставки признается договор, по которому товар покупается либо для использования в предпринимательской деятельности (для промышленной переработки или потребления в разных сферах экономики, для последующей продажи и иной профессиональной деятельности), либо для деятельности, не связанной с личным, домашним, семейным использованием товара (поставки в материальные резервы, покупки товаров для офиса или детского сада и др). Из цели покупки при поставках следует, что и вторая сторона договора - покупатель так же, как правило, является предпринимателем.

Цель покупки может вытекать из характера товара, существа договора, предусматриваться в самом договоре. Если был приобретен товар, используемый, как правило, для потребительских нужд, у продавца, осуществляющего розничную продажу товаров, то в случае возникновения вопроса о характере договора, цель приобретения товара должен доказать покупатель.

Включение в понятие договора поставки указания о передаче товаров «в обусловленный срок или сроки» позволяет назвать ряд особенностей этого договора:

Во-первых, по договору поставки возможна передача товаров единовременно «в срок», либо отдельными партиями в течение длительного периода «в обусловленные сроки», а так же передача либо одной вещи, в том числе и индивидуально-определенной (машина, прибор индивидуального исполнения и др) либо большого количества вещей:;

Во-вторых, момент заключения договора и его исполнения, не совпадают: Этот же признак применялся в Российском гражданском законодательстве начала двадцатого века для выделения договора поставки[[19]](#endnote-20);

В-третьих, изготовителем обычно заключается договор на будущие вещи, поставщик же - перепродавец не всегда является собственником продаваемых вещей;

В-четвертых, для договора поставки характерны длящиеся отношения и исполнение обязательства частями (передача отдельными партиями).

Из сказанного вытекает, что для договора поставки, наряду с основными, характерны вторичные признаки, влияющие на определение его условий и срока действия.

Основные признаки договора поставки позволяют отличать его не только от других договоров купли-продажи, но и от смежных договоров. При разграничении договоров поставки и контрактации учитывается профессиональная деятельность продавца и вид подлежащих передаче товаров. В силу ст.535 ГК РФ, продавцом по договору контрактации выступает производитель сельскохозяйственной продукции. Контрактуется при этом будущая сельскохозяйственная продукция, подлежащая выращиванию или производству.

Вид продаваемой веши позволяет разграничить договоры поставки и продажи недвижимости. По договору продажи недвижимости всегда передается индивидуально-определенная вещь, которой присущи признаки, названные в ст.130 ГК РФ. Ст.130 ГК РФ к недвижимым вещам относит подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания. Однако продажа таких судов в процессе изготовления до их государственной регистрации осуществляется по договору поставки, а не по договору продажи недвижимости. В соответствии с договором поставки суда строятся (изготавливаются) для их заказчика (покупателя) и становятся недвижимостью уже после передачи ему.

Согласно п.2 ст.548 ГК РФ отношения, связанные со снабжением через присоединенную сеть газом, нефтью и нефтепродуктами, регулируются нормами, установленными законом, иными правовыми актами, или нормами 6 параграфа гл.30 ГК РФ о договоре энергоснабжения, поэтому к договорам о передаче этих товаров через присоединенную сеть нормы о поставках не применимы. В то же время в отношениях по продаже для предпринимательской деятельности газа в баллонах, а так же нефти в цистернах, иных емкостях применяется договор поставки.

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

В договор поставки нередко включаются условия о предоставлении услуг или выполнении работ. Например договор, заключаемый изготовителем с фирменным магазином, наряду с условиями о поставке товаров содержит условия о формировании и изучении спроса на него, либо в договор поставки сложного оборудования включаются условия о шефмонтаже. Такой договор следует признавать смешанным и, на основании п.3 ст.421 ГК РФ, к отношениям сторон должны применяться как нормы о договоре поставки, так и нормы об оказании услуг или о иных договорах.

## Порядок заключения договора поставки.

В силу важнейшего принципа Гражданского Кодекса - принципа свободы договора, договор поставки заключается по свободному усмотрению сторон, то есть отсутствует обязательный раньше плановый акт, порождающий обязанность поставщика вступить в договор. Основные условия договора, как правило, определяются соглашением сторон. Однако оговорка необходима, так как отдельные законы, в исключение из общего принципа свободы договора, предусматривают обязанность поставщика заключить договор поставки, а императивные нормы предопределяют в известной степени его условия. Так, существует обязанность поставщика заключить договор поставки по требованию потребителей, местом нахождения которых является Крайний Север или приравненные к нему районы, а так же потребителей агропромышленного комплекса при наличии сложившихся хозяйственных связей. Закон «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках»[[20]](#endnote-21) запрещает хозяйствующим субъектам - поставщикам, занимающим доминирующее положение на товарном рынке, отказываться от заключения договоров с потребителями при наличии возможности производства или поставки соответствующего товара (ст.5 Закона).

Здесь нужно отметить, что для установления доминирующего положения поставщика на рынке определенного товара используются два критерия - принадлежащая ему доля рынка и возможность оказывать решающее влияние на общие условия обращения товаров на рынке и на конкуренцию, то есть наличие у поставщика «рыночной власти», ставящей его в независимое от других конкурентов положение.

В соответствии со статьей 4 Закона «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках», при доле рынка 65 процентов и более доминирующее положение поставщика презюмируется, а при доле не превышающей 35 процентов - исключается. В диапазоне от 35 до 65 процентов доминирующее положение поставщика устанавливается антимонопольными органами на основе анализа конкурентной среды. Хозяйствующие субъекты, имеющие на рынке долю более 35 процентов, включаются в Государственный реестр, который ведут антимонопольные органы - Государственный антимонопольный комитет Российской Федерации и его территориальные управления.

Если ГК РФ или иными законами предусмотрена обязанность поставщика заключить договор, то применяется порядок и сроки заключения договора, установленные ст.445 ГК РФ. Кроме того, согласно ст.445-446 ГК РФ, заинтересованная сторона - покупатель вправе передать на рассмотрение арбитражного суда разногласия, не согласованные со стороной, обязанной заключить договор, или обратиться в арбитражный суд с иском о понуждении ее заключить договор.

Для договора поставки, который находит очень широкое применение в предпринимательской деятельности во всех сферах экономики, важен порядок согласования возникающих при заключении договора разногласий и в тех случаях, когда отсутствует обязанность заключить договор. Такой порядок согласования разногласий установлен ст.507 ГК РФ. Сторона, получившая возражения по условиям договора поставки или предложение о согласовании новых условий (в форме протокола разногласий, письма, телеграммы, телефакса), обязана принять меры к согласованию условий договора. Этой статьей установлен 30-дневный срок для согласования соответствующих условий, если иной срок не определен сторонами. В том случае, когда сторона, получившая предложение о согласовании иных условий, считает нецелесообразным такое согласование, она обязана в тот же срок уведомить другую сторону об отказе заключить договор на предложенных ею условиях. Таким образом, из ст.507 ГК РФ вытекает необходимость активных действий стороны, получившей акцепт с возражениями (договор с протоколом разногласий). Она должна либо уведомить другую сторону об отказе от заключения договора, либо принять меры к согласованию разногласий путем обмена документами, личных встреч руководителей и др. Если условия договора не согласованы и разногласия не устранены, договор признается незаключенным.

Нарушение установленной статьей 507 ГК РФ обязанности принять меры к устранению возражений, то есть уклонение от согласования спорных условий, не сообщение об отказе заключить договор, рассматривается как основание для предъявления второй стороной требований о возмещении убытков, например, о возмещении разницы в цене товаров, если уклонение стороны от активных действий по согласованию разногласий привело к задержке направления заказа на изготовление товаров другому поставщику.

«В договоре все условия должны быть предельно конкретными. Нельзя оставлять место для двусмысленности, различного понимания условий сторонами. В договоре не может быть мелочей, в нем все важно и кажущиеся мелочи когда-нибудь могут вылиться в конфликтные ситуации»[[21]](#endnote-22) по нашему мнению такая оценка высказанная Анохиным В.Н., подчеркивает важность работы по заключению договора именно на предварительном этапе, для того, чтобы в дальнейшем избежать споров, возникающих из-за непонимания сторон, различной трактовки текста договора.

Договор поставки может быть разовый, годовой, долгосрочный. В соответствии с деловыми обыкновениями в тексте договора излагается лишь часть его условий, а остальные - в прилагаемой к договору спецификации, являющейся неотъемлемой частью договора. В годовом и долгосрочном договоре стороны могут согласовать количество, ассортимент и др. Условия на один год (квартал) и предусмотреть порядок согласования спецификации на последующие годы (периоды). Годовые и долгосрочные договоры поставки заключаются путем составления одного документа, подписываемого сторонами, либо иным способом, предусмотренным п.2 ст.434 ГК РФ. При разовых поставках часто применяется акцепт, предусмотренный п.3 ст.438 ГК РФ. В соответствии с этой нормой, совершение лицом, получившим оферту, действий по выполнению указанных в ней условий в срок, установленный для принятия оферты, признается ее акцептом.

В качестве примера, для более полного освещения вопроса, интересным представляется следующее дело.

«Рассмотрен протест Председателя Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации В.Ф.Яковлева на решение Тульского областного арбитражного суда от 26.04.95 и постановление коллегии Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации по проверке в порядке надзора законности и обоснованности решений арбитражных судов, вступивших в законную силу, от 26.04.95 по делу № 837 / КЭ.

Установлено, что индивидуальное частное предприятие Пругловой «Ирина» предъявило иск к акционерному обществу закрытого типа «Бакалея» о взыскании 72 884 886 рублей, в том числе 34 542 600 рублей задолженности за консервную продукцию, 17 271 300 рублей штрафа за уклонение от оплаты и 21 070 986 рублей пени за просрочку платежа.

Решением от 14.11.94 Тульский областной арбитражный суд иск удовлетворил. В кассационном порядке правильность решения не проверялась.

Постановлением коллегии Высшего Арбитражного Суда РФ по проверке в порядке надзора законности и обоснованности решений арбитражных судов, вступивших в законную силу, от 26.04.95 решение по делу отменено. В иске о взыскании пени и штрафа отказано в связи с признанием договора поставки незаключенным. В части взыскания основного долга дело передано в Тульский областной арбитражный суд на новое рассмотрение.

В протесте Председателя Высшего Арбитражного Суда РФ предлагается решение и постановление отменить, а дело передать на новое рассмотрение.

Президиум считает, что протест подлежит удовлетворению по следующим основаниям.

ИЧП Пругловой «Ирина» и АОЗТ «Бакалея» 06.06.94 подписали договор на поставку продуктов питания. В силу п.1 ст.58 Основ гражданского законодательства договор считается заключенным, когда между сторонами достигнуто соглашение по всем существенным его условиям. Согласно ст.79 Основ гражданского законодательства по договору поставки поставщик, являющийся предпринимателем, обязуется в обусловленные сроки передать в собственность покупателя товар, а покупатель обязуется принимать товар и платить за него определенную цену.

Анализ условий спорного договора поставки показал, что предметом договора от 06.06.94 являются продукты питания. В пункте 2.1 договора установлен срок передачи товара - 06.06.94, в пункте 3.3 - срок оплаты товара - 01.07.94, а в пункте 3.1 - стоимость подлежащих поставке продуктов – 34 542 600 рублей.

В договоре сказано, что неотъемлемой его частью является спецификация. Такая спецификация в деле отсутствует и, как пояснили стороны, она не составлялась. Однако товар передан в день заключения договора, то есть 06.06.94, и претензий по ассортименту у покупателя не было. В тот же день товар получен представителем покупателя по доверенности, в которой указано, что представитель уполномочен получить от ИЧП Пругловой «Ирина» овощные консервы в количестве 1900 мест.

Из накладной от 06.06.94 № 60 видно, что представителем АОЗТ «Бакалея» получены консервированные томаты и овощная смесь в количестве 1835 мест на сумму 34 542 600 рублей.

Таким образом, поведение сторон свидетельствует о том, что они намеревались заключить договор и фактически это намерение выполнили.

Суд, учитывая содержание, цель договора и последующее поведение сторон, обоснованно признал договор от 06.06.94 заключенным.

Следовательно, содержащийся в постановлении от 26.04.95 вывод о том, что договор поставки не заключен, не соответствует обстоятельствам дела, а требования ИЧП «Ирина» о взыскании штрафа за уклонение от оплаты продукции и пени за просрочку платежа являются обоснованными, так как предусмотрены договором. Дело следует передать на новое рассмотрение, поскольку имеются сомнения в размере основной задолженности»[[22]](#endnote-23).

## Особенности порядка изменения и расторжения договора поставки.

«Говоря об изменении и расторжении договора поставки, следует отметить, что он является одним из исключений из общего правила о недопустимости одностороннего отказа от исполнения обязательства и одностороннего изменения его условий» в случаях, предусмотренных законом, а для предпринимательских договоров - так же в случаях, предусмотренных договором (ст.310 ГК РФ)[[23]](#endnote-24). По договору поставки как договору долгосрочному нередко ставится вопрос об его частичном изменении или расторжении. Договор может быть изменен или расторгнут соглашением сторон по предложению одной стороны в порядке, предусмотренном ст.452 ГК РФ. При недостижении соглашения заинтересованная сторона вправе обратиться в суд. Особенностью регулирования отношений по договору поставки, возникающих в связи с изменением или расторжением договора, является указание в ст.523 ГК РФ тех нарушений договора, которые признаются существенными. Такое указание имеет важное значение, поскольку в общей форме понятие существенных нарушений договора одной из сторон, предоставляющих другой стороне право односторонне изменять или расторгать договор, сформулировано в ст.450 ГК РФ.

Согласно ст.523 ГК РФ, для признания нарушения договора поставки существенным необходимо, что бы оно было неоднократным (неоднократное нарушение поставщиком сроков поставки товаров, неоднократная не выборка товаров покупателем или неоднократное нарушение им сроков оплаты товаров), а при поставке товаров ненадлежащего качества нарушение будет считаться существенным при условии, что недостатки товаров не могут быть устранены в приемлемый для покупателя срок.

Существенное нарушение договора поставки одной из сторон дает второй стороне право отказаться полностью от исполнения договора. Под неоднократностью нарушения судебно-арбитражная практика понимает нарушение, допущенное одной из сторон не менее двух раз. Отказ от дальнейшего исполнения договора признается его расторжением.

Рядом статей, помешенных в параграфах 1 и 3 главы 30 ГК РФ, каждой из сторон при нарушении договора другой стороной предоставлено право отказаться полностью или частично от его исполнения. Так, покупатель вправе отказаться от исполнения договора в случаях:

* передачи товара в меньшем, чем обусловлено договором, количестве (ст.466ГКРФ);
* с нарушением ассортимента передаваемого товара (ст.468 ГК РФ);
* с существенным нарушением требований к качеству переданного товара (ст.475ГКРФ);
* с существенным нарушением требований к комплектности передаваемого товара (ст.480ГКРФ);
* при недопоставке товаров (просрочке) (ст.511 ГК РФ).

Поставщик вправе отказаться от исполнения договора в случаях:

* не сообщения покупателем ассортимента подлежащих поставке товаров (ст.467 ГК РФ);
* при необоснованном отказе покупателя от принятия товара (ст.484 ГКРФ);
* при необоснованном отказе от оплаты товара (ст.486 ГК РФ);
* непредставлении покупателем отгрузочной разнарядки (ст.509 ГК РФ);
* не выборке товаров покупателем в установленный срок (ст.515 ГКРФ).

При наличии в ГК РФ ряда норм, предоставляющих каждой из сторон право односторонне отказаться полностью или частично от исполнения договора вследствие того или иного нарушения договора означает, что перечень нарушений, упомянутых в ст.523 ГК РФ, и предоставляющих право на односторонний отказ, не является исчерпывающим. Однако важен не только этот вывод. В большинстве из перечисленных случаев применительно к договору поставки следует помнить, что покупателю или поставщику предоставлено право отказаться от исполнения договора только в отношении той части товаров (партии), при поставке которой допущено нарушение. Частичный отказ от исполнения договора означает его изменение, а не расторжение.

При одностороннем, частичном или полном, отказе одной из сторон от исполнения договора, последний признается соответственно измененным или расторгнутым. Сам термин «односторонний отказ» означает, что достаточно уведомления второй стороны об отказе от 21

 исполнения договора полностью или частично. Согласие второй стороны на изменение или расторжение договора не требуется, так как отказ стороны вызван нарушением второй стороной договорных условий. Не требуется в этих случаях и обращения в суд.

Однако, нарушение договора одной из сторон, предоставляющее ей право на односторонний отказ, не вызывает автоматически изменения договора или его расторжения. Сторона о своем отказе от исполнения договора полностью или частично должна уведомить вторую сторону. Уведомление направляется в письменной форме и подписывается лицом, уполномоченным на заключение, изменение или расторжение договора. Договор поставки считается измененным или расторгнутым с момента получения другой стороной уведомления об отказе, если иной срок в нем не указан.

К отношениям сторон, когда одной из них предоставлено право на односторонний отказ от исполнения договора полностью или частично, порядок изменения или расторжения договора, предусмотренный ст.452 ГК РФ, неприменим.

Новеллами для отечественного законодательства являются нормы об исчислении убытков при расторжении договора. Данные нормы открывают возможность для применения абстрактных убытков, определяемых расчетным путем, независимо от действий сторон, последовавших после расторжения договора (ст.524 ГК РФ).

Существо правил об исчислении убытков при расторжении договора поставки заключается в том, что, если в разумный срок после расторжения договора вследствие нарушения обязательства контрагентом добросовестная сторона покупает товары у другого продавца по более высокой цене (покупатель) либо продает товары по более низкой цене (поставщик), чем было предусмотрено договором, она вправе потребовать от контрагента, нарушившего обязательства, возмещения убытков в виде разницы между ценой договора и ценой по совершенной взамен сделке.

Вместе с тем взыскание указанных убытков возможно и в тех случаях, если сделка взамен расторгнутого договора не совершалась. Для расчета убытков может быть использована текущая цена на соответствующий товар, существовавшая на момент расторжения договора. При этом под текущей ценой понимается цена, обычно взимавшаяся при сравнимых обстоятельствах за аналогичный товар в месте, где должна была быть осуществлена передача товара.

 Таким образом, в данном случае речь идет о минимальном размере убытков, вызванных расторжением договора поставки в связи с неисполнением обязательств одной стороной, что, впрочем не исключает возмещения и иных убытков, причиненных неисполнением либо ненадлежащим исполнением условий договора.

§2. Характеристика условий договора поставки.

Количество товаров, подлежащих передаче, является существенным условием договора и, согласно ст.455 ГК РФ, определяется сторонами в договоре в соответствующих единицах измерения или в денежном выражении.

«Существенными признаются условия, которые необходимы и достаточны для заключения договора»[[24]](#endnote-25). Следовательно, стороны могут установить лишь порядок определения количества. Поэтому в договоре поставки, заключенном на несколько лет, стороны указывают объемы поставок (количество) на весь срок действия договора либо устанавливают порядок определения количества товаров, подлежащих передаче в течение каждого года или даже полугодия.

Количество определяется в договоре поставки по каждому наименованию товара и по каждой позиции ассортимента с соблюдением правил, установленных ст.455 ГК РФ.

Однако, в порядке конкретизации, по поводу существенных условий договора поставки, следует заметить, что авторский коллектив - Андреев С.Е., Сивачева И.А.. Федотова А.И., прямо выделяют: «Существенными условиями договора поставки являются: 1) наименование и количество товаров; 2) срок (сроки) исполнения обязательства»,[[25]](#endnote-26) мы считаем что такая конкретизация необходима, так как на практике бывают случаи отнесения к существенным второстепенных условий договора.

Ассортимент товаров, хотя и не отнесен ГК РФ к существенным условиям договора, однако для договора поставки имеет важное значение. Стороны определяют ассортимент с учетом правил, установленных в ст.467 ГК РФ. Приоритет при определении ассортимента представлен заказу (предложению) покупателя. В соответствии с деловыми обыкновениями, стороны, как правило, указывают ассортимент в спецификации. Деловой практике известны два способа определения ассортимента в годовых и долгосрочных договорах поставки. Стороны могут определить групповой ассортимент на год и установить при этом срок и сроки согласования развернутого ассортимента в дальнейшем, либо договориться об ассортименте товаров на весь срок действия договора, с включением в договор условий о порядке и сроках внесения изменений в согласованный ассортимент.

В соответствии со ст.512 ГК РФ, в процессе исполнения договора поставки по инициативе каждой из сторон возможно достижение соглашения об изменении ассортимента товаров. Согласие покупателя на замену должно быть выражено в письменной форме и сообщено до передачи товаров (предварительно). Письменная форма необходима как в случае замены ассортимента по инициативе (предложению) поставщика, так и тогда, когда инициатива исходит от покупателя, поскольку такое согласование является, по существу, изменением условий договора об ассортименте товаров.

Количество и ассортимент товаров относятся к условиям договора поставки, определяемым усмотрением сторон.

Условие договора о качестве товара определяется сторонами по правилам, предусмотренным ст.469 ГК РФ. Это условие устанавливается в договоре поставки обычно путем указания нормативного документа стандартизации, которому качество товара должно соответствовать. При этом, если таким документом стандартизации (ГОСТом. ОСТом и др.) предусмотрены обязательные требования к качеству товара, поставщик вправе отступать от этих требований только в случае, когда в договоре устанавливаются повышенные требования качества по сравнению с обязательными. Условия договора поставки как предпринимательского договора, снижающие требования к качеству товаров по сравнению с обязательными требованиями, являются недействительными (п.4 ст.469 ГК РФ).

В случаях, когда условие договора о качестве товара определяет поставщик путем отсылки к утвержденному им стандарту (ТУ), качество должно соответствовать стандарту поставщика. Такое условие рассматривается как договорное условие о качестве, если при заключении договора покупатель не представил возражений.

При установлении договорной гарантии качества (гарантийного срока) в договоре поставки могут быть предусмотрены:

1. Условия о сроках распространения гарантии на составляющие части товара (комплектующие изделия);
2. Момент, с которого начинает течь гарантийный срок;
3. Порядок исчисления гарантийного срока на комплектующие изделия, а так же иные условия предусмотренные ст.471 ГК РФ.

Покупатель вправе оговорить в договоре порядок и сроки направления стандарта предприятия (ТУ), документов о качестве (сертификата, паспорта и др.). Невыполнение таких условий влечет последствия предусмотренные ст.464 ГК РФ.

Важное значение имеют так же условия договора о порядке приемки товаров по качеству и о сроках обнаружения недостатков и составления акта приемки товара.

Усмотрение сторон при формировании условия договора о комплектности товаров не ограничивается нормативным документом о стандартизации. Стороны не связаны условиями нормативного документа по стандартизации, так как правила этого документа о комплектности не носят императивного характера, не определяют обязательных требований, а имеют значение рекомендаций.

По мнению Тихомирова М.Ю. - «Комплектность продукции означает наличие в поставляемой продукции (товаре) такой совокупности ее составных частей (деталей, принадлежностей, запчастей и т.д.), которая позволяет использовать продукцию в соответствии с ее назначением»[[26]](#endnote-27).

При заключении договора у сторон есть два варианта для определения комплектности товара:

1. Отсылка к требованиям нормативного документа по стандартизации;
2. Включение в договор условия о поставке товара без нужных покупателю комплектующих изделий, либо о поставке товара с дополнительными, по сравнению с документом стандартизации, комплектующими изделиями.

Условию выполнения обязательств по договору поставки в юридической литературе придается значение существенного условия. Указание на срок содержится в ст.506 ГК РФ, в которой дано определение понятия договора поставки.

«При определении сроков поставки важное значение имеет условие договора о периодах поставки, т.е. сроках поставки продукции частями»[[27]](#endnote-28).

Срок поставки может быть определен в договоре различно, например, путем указания конкретной даты (конкретного месяца, квартала) либо с 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 РФ, передача товара может быть осуществлена по требованию покупателя в любой срок в пределах срока действия договора. Поставщик при исполнении договора, не содержащего срока поставки, но включающего условие о сроке действия договора должен руководствоваться диспозитивной нормой ст.508 ГК РФ, предусматривающей поставку товаров помесячно равными партиями. При заключении договора поставки с условием его исполнения к строго определенному сроку стороны должны применять ст.457 ГК РФ («Срок исполнения обязанности передать товар»).

 ГК РФ не содержит норм о сроках действия договора поставки, однако возможность заключения долгосрочных договоров (от двух до пяти лет) вытекает из данного в ст.506 ГК РФ понятия договора. Для годовых и долгосрочных договоров важно не только указание конкретных сроков передачи товаров, но и периодов поставки. Судебно-арбитражная практика не рассматривает указание в договоре (либо спецификации к нему) количества товаров, подлежащих передаче в каждом квартале, как определение периодов поставки. Соглашение сторон о конкретных периодах поставки должно быть явно выражено в договоре.

Деловой практике известны квартальные, месячные, декадные и иные периоды. Период поставки - это равномерный промежуток времени, в течение которого производится поставка предусмотренного договором количества товаров отдельными партиями (по частям). ст.508 ГК РФ о периодах поставки носит диспозитивный характер, то есть предусмотренные ею месячные периоды поставки применяются только в случаях отсутствия в договоре указаний на периодичность поставки. Выбор сторонами периода поставки зависит от особенностей товаров, места нахождения сторон, количества товаров, способов поставки (передачи) товаров.

Период поставки товаров имеет значение для применения диспозитивной нормы, устанавливающей сроки представления отгрузочной разнарядки (ст.509 ГК РФ), нормы, предусматривающей порядок восполнения недопоставки товаров (ст.511 ГК РФ). Досрочная поставка или просрочка поставки так же определяются исходя из установленного договором периода поставки.

«В зависимости от конкретных условий взаимоотношений наряду с определением периодов поставки в договоре может быть установлен график поставки (декадный, суточный и т.п.)...»[[28]](#endnote-29). Определяемые сторонами графики поставки устанавливают сроки передачи товаров в пределах периода поставки. Их назначение - обеспечить равномерную передачу товаров, в том числе скоропортящихся, а так же товаров, для хранения которых необходимы специальные емкости и др. В договоре может быть предусмотрена ответственность за нарушение графика. Если же договором не определена неустойка за нарушение графика, то нарушение графика дает право другой стороне предъявить требование о возмещении убытков.

Нарушением срока является как досрочная поставка, так и просрочка поставки. Досрочная поставка - это поставка до наступления предусмотренной договором календарной даты передачи товара либо периода поставки. Досрочная поставка допускается только с согласия покупателя. Согласие покупателя на досрочную поставку может быть оговорено непосредственно в договоре либо сообщено им поставщику в письменной форме по конкретной поставке. Согласие покупателя на досрочную поставку необходимо независимо от того, установлен ли в договоре строго определенный срок исполнения поставщиком обязанности поставки или нет. Статья 508 ГК РФ воспроизводит ранее действовавшую норму о зачете досрочно поставленных и принятых покупателем товаров в счет количества товаров, подлежащих поставке в следующем периоде. В соответствии со сложившейся практикой, при досрочной поставке без согласия покупателя, товары принимаются им на ответственное хранение и подлежат оплате по цене, действующей на момент наступления срока поставки.

Иные последствия влечет просрочка поставки, то есть не передача поставщиком покупателю товаров до конца обусловленного договором срока (периода). В соответствии с п.3 ст.511 ГК РФ покупатель вправе отказаться от принятия товаров, поставка которых просрочена, если договором не предусмотрено иное. При этом покупатель обязан в письменной форме уведомить поставщика о своем отказе от получения товаров. Сам по себе факт просрочки передачи товаров без направления уведомления об отказе не дает покупателю права отказаться от принятия и оплаты товаров, отгруженных по истечении срока поставки, но в пределах срока действия договора. Такая норма соответствует предусмотренной ГК РФ обязанности поставщика восполнить недопоставку.

Вопрос о последствиях просрочки поставки должен решаться по-другому, если договором предусмотрена поставка к строго определенному сроку или из договора ясно вытекает, что при нарушении срока его исполнения покупатель утрачивает интерес к договору. Например, поставка новогодних елок, сувениров к определенному празднику и др. В этом случае, как уже отмечалось, должна применяться ст.457 ГК РФ, согласно которой продавец может исполнить договор после истечения определенного в нем срока только с согласия покупателя.

 Условие договора о порядке поставки охватывает как способ передачи товаров покупателю, так и исполнение договора поставки не непосредственно стороне договора, а путем передачи товара указанным ею третьим лицам - получателям.

В связи с тем, что покупателями по договору поставки с изготовителем нередко выступают организации - оптовые, торговые, комплектующие, снабженческие, сбытовые и иные коммерческие организации, осуществляющие посредническую деятельность по реализации товаров, ГК РФ допускает возложение покупателем исполнения договора на третьих лиц - получателей (ст.509 ГК РФ). При этом покупатель вправе указать непосредственно в договоре получателей товаров (их отгрузочные реквизиты) либо предусмотреть в договоре порядок и сроки представления отгрузочной разнарядки.

«Отгрузочная разнарядка - документ, в котором покупатель указывает получателей товаров и их отгрузочные реквизиты «[[29]](#endnote-30). В соответствии с п.2 ст.509 ГК РФ, право покупателя давать поставщику указание об отгрузке (передаче) товаров третьим лицам (получателям), то есть представлять отгрузочную разнарядку, должно быть предусмотрено договором. В договоре определяется так же содержание разнарядки и срок ее представления. Содержание разнарядки по количеству и ассортименту товаров, подлежащих передаче получателям, и срокам (периодам) поставки должно соответствовать условиям договора поставки.

Если срок представления отгрузочной разнарядки договором не предусмотрен, то в соответствии с п.2 ст.509 ГК РФ разнарядка должна быть направлена поставщику не позднее чем за тридцать дней до наступления периода поставки. На определение сторонами срока направления разнарядки влияет способ доставки, вид транспорта, место нахождения сторон.

Своевременное представление покупателем отгрузочной разнарядки имеет существенное значение для выполнения поставщиком обязательств. В п.3 ст.509 ГК РФ предусмотрены последствия непредставления покупателем отгрузочной разнарядки. Поставщику в этом случае предоставляется право либо отказаться от исполнения договора поставки в части той партии, на передачу которой не представлена разнарядка, либо потребовать от покупателя оплаты этой партии товаров. Кроме того, поставщик вправе потребовать возмещения убытков, причиненных непредставлением отгрузочной разнарядки. При определении последствий непредставления отгрузочной разнарядки применяется статья 328 ГК РФ, предусматривающая последствия невыполнения встречной обязанности.

Представление отгрузочной разнарядки является частным случаем возложения покупателем исполнения договора (принятия и оплаты товара) на получателей товара - третьих лиц (ст.313 ГК РФ). Поэтому, в соответствии со ст.403 ГК РФ, ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение указанным в разнарядке получателем обязанности по принятию и приемке товаров, извещению поставщика о ненадлежащем исполнении договора, оплате товаров и других обязанностей несет покупатель а не получатель.

Способы доставки (передачи) покупателю товара по договору поставки определены ст.510 ГК РФ, которая корреспондирует ст.458 ГК РФ, определяющей порядок и момент исполнения продавцом обязанности передать товар покупателю по договору купли-продажи. В статье термин «доставка» применим для обозначения одного из способов исполнения поставщиком обязанности по передаче товара покупателю, а именно -сдачи товаров органу транспорта для доставки покупателю. В соответствии со ст.458 ГК РФ, термин «доставка» означает и передачу поставщиком товара покупателю в месте его нахождения, и передачу его организации связи для доставки покупателю. В п.2 ст.510 ГК РФ использован термин «выборка», традиционно применяемый в законодательстве о поставках. Понятие выборки товаров, то есть передача поставщиком товаров покупателю либо получателю в месте нахождения поставщика[[30]](#endnote-31), аналогично использованному в ст.458 ГК РФ понятию предоставления продавцом товара в распоряжение покупателя в месте нахождения товара. Поэтому при определении момента исполнения поставщиком обязанности передачи товара покупателю, места исполнения и порядка ее исполнения стороны должны руководствоваться как ст.510 ГК РФ, так и ст.458 ГК РФ.

Таким образом, передача товара покупателю (указанным им получателям) возможна тремя способами:

1. Доставка поставщиком товара покупателю;
2. Передача товара для доставки покупателю организациям транспорта или связи;
3. Получение товаров покупателем в месте нахождения поставщика.

При заключении договора стороны либо выбирают один из этих способов передачи товара, либо допускают применение нескольких способов.

Если поставщик передает товар органу транспорта для его доставки покупателю (получателю), то для покупателя важно оговорить вид транспорта (железнодорожный, водный, автомобильный, воздушный); скорость доставки (грузовая или иная скорость) и иные условия перевозки, поскольку при отсутствии в договоре условий о способе транспортировки право выбора вида транспорта предоставлено поставщику (п.1 ст.510 ГК РФ). Эта норма является новой так как ранее доставка автомобильным и воздушным, то есть более дорогим транспортом, осуществлялась по требованию покупателя или с его согласия, а так же в случаях, предусмотренных обязательными правилами. При выборе вида транспорта особенно при решении вопроса, на какую из сторон относятся расходы по доставке, если в договоре отсутствуют условия об этом, могут учитываться обычаи делового оборота.

Если договором установлена обязанность покупателя получить своими силами и своим транспортом товар в месте нахождения поставщика (обязанность выборки), стороны в договоре определяют порядок уведомления поставщиком покупателя о готовности товаров к получению, а так же срок получения им товаров после уведомления. При отсутствии срока выборки товаров в договоре, выборка товаров производится покупателем в разумный (реальный, нормальный) срок, исчисляемый с момента получения уведомления о готовности товаров. Готовность товаров к передаче означает выполнение поставщиком действий, предусмотренных ст.458 ГК РФ, то есть действий по идентификации товара (маркировка товара, упаковка его или затаривание и т.д.).

Поскольку срок получения покупателем товаров в месте их нахождения может быть предусмотрен в договоре путем согласования графика поставки, то в этом случае не требуется уведомление о готовности, так как поставщик обязан предоставить товар в распоряжение покупателя к сроку, определенному графиком.

Основной обязанностью покупателя по договору поставки, как и по иным видам договора купли-продажи, является обязанность принять товар и оплатить за товар обусловленную цену. Однако для договора поставки -предпринимательского договора, этим обязанностям присущи особенности.

Принятие товара покупателем охватывает ряд действий, обеспечивающих определение соответствия поставленного товара условиям договора и сопроводительным документам. Объем таких действий зависит от обусловленного договором способа передачи товара, порядка и места исполнения договорных обязательств. При сдаче поставщиком перевозчику товара для доставки покупателю, последний обязан принять товар от перевозчика - транспортной организации в порядке, действующем на транспорте. Такой порядок установлен для железнодорожного транспорта Уставом железных дорог (ст.65-67)[[31]](#endnote-32) и Правилами перевозки грузов (разд 4) : Уставом автомобильного транспорта РСФСР (ст.65-69)[[32]](#endnote-33) и Правилами перевозок грузов автомобильным транспортом РСФСР (разд. 7).

Покупатель при получении товаров от транспортной организации обязан проверить соответствие товаров сведениям, указанным в транспортных сопроводительных документах, то есть соответствие им веса и количества мест. Во всех случаях обнаружения утраты и (или) повреждения товаров при перевозке либо несоответствия фактически полученного количества товара сопроводительным документам, покупатель должен потребовать от перевозчика составления коммерческого акта: при доставке товара автомобильным транспортом -соответствующей записи в товарно-транспортных документах, а в необходимых случаях - составления акта установленной формы. При невыполнении этих требований, по сложившейся судебно-арбитражной практике, покупатель не вправе требовать от поставщика возмещения тех убытков, которые он мог бы взыскать с органа транспорта. В соответствии со ст.796 ГК РФ, перевозчик несет ответственность за не сохранность груза, произошедшую после его принятия к перевозке и до выдачи грузополучателю, если не докажет, что утрата, недостача или повреждение груза произошли вследствие обстоятельств, которые он не мог предотвратить.

ГК РФ (ст.514) предоставляет покупателю право, в предусмотренных в ГК РФ или договоре случаях, отказаться от принятия и оплаты товара, если отказ связан с действиями поставщика и прежде всего - с передачей им товара, поставка которого не соответствует договору, либо вообще при отсутствии между отправителем и получателем товара, договорных отношений. Однако возможность отказа от принятия поставленного товара не освобождает покупателя от получения товара от транспортной организации или организации связи, то есть от обязанности принять товары от перевозчика или организации связи.

Правила перевозки на всех видах транспорта обязывают покупателя в случае поступления в его адрес не заказанных либо несоответствующих договору товаров принять их от транспортной организации на ответственное хранение. Исключения предусмотрены Уставом автомобильного транспорта, допускающим отказ от принятия товара при одногородних перевозках.

Сущность ответственного хранения заключается в том, что покупатель должен обеспечить сохранность груза и оставить его в распоряжении поставщика. При этом покупатель незамедлительно уведомляет поставщика о принятии товара на ответственное хранение, а поставщик обязан вывести товар, принятый покупателем на ответственное хранение или распорядиться им в разумный срок. Отношения сторон договора поставки по ответственному хранению регулируются статьей 514 ГКРФ.

Если договором предусмотрена выборка товаров покупателем в месте нахождения поставщика или обязанность поставщика доставить и вручить товар покупателю, покупатель обязан осмотреть передаваемые товары в момент и в месте передачи.

Как в этих случаях, так и при принятии товаров от перевозчика внутри тарная проверка количества или проверка количества товаров, доставленных в контейнерах, как правило, осуществляется на складе покупателя в срок, предусмотренный договором или в разумный срок.

Покупатель должен осмотреть принимаемые товары, установить соответствие наименования и ассортимента товаров договору, проверить количество и качество товаров. Срок для принятия и совершения покупателем действий, связанных с принятием, определяется договором. Если срок принятия не установлен в договоре, то осмотр и проверка качества и количества принятых товаров должны быть совершены в срок, установленный законом, иными правовыми актами либо обычаями делового оборота.

Порядок проверки количества и качества принятых товаров может определятся в договоре либо путем включения условий о порядке проверки либо путем указания нормативных документов по стандартизации (государственных стандартов, стандартов предприятий и др.), устанавливающих порядок проверки. При проверке качества товара покупатель руководствуется правилами установленными ст.474 ГК РФ.

Покупатель обязан уведомить поставщика о выявленном несоответствии товаров условиям договора или о недостатках товаров путем направления ему извещения в письменной форме. В случае не выполнения покупателем этой обязанности наступают последствия предусмотренные статьей 483 ГК РФ. Статья 513 ГК РФ устанавливает обязанность покупателя направить извещение (уведомление) поставщику о выявленном несоответствии незамедлительно после обнаружения. Термин «незамедлительно» можно трактовать как немедленно после осмотра или проверки и обнаружения несоответствия товаров договору, либо в кратчайший технически возможный срок.

Стороной договора поставки часто являются розничные и оптовые торговые организации, иные посредники, поэтому приемку товара от перевозчика, органа связи, поставщика, проверку количества и качества осуществляют непосредственные получатели товаров, о чем имеется прямое указание в ст.513 ГК РФ. Договором поставки может быть определен срок и порядок направления извещения о выявленных несоответствиях принятого товара договору, транспортным документам, документам по качеству. В соответствии с деловыми обычаями такие извещения направляются не только стороне договора, но и участвующим в передаче и приемке товаров отправителям и получателям товаров.

Оплата товаров, как основная обязанность покупателя, осуществляется по цене, обусловленной договором. В соответствии со ст.424 ГК РФ при заключении договора (поставки) стороны, как правило, устанавливают цену своим соглашением (свободную договорную цену).

Лишь в исключительных случаях при государственном регулировании цены стороны договора поставки применяют фиксированную цену.

«Обязанность оплаты полученных товаров, работ, услуг сохраняется и при отсутствии условия о цене в тексте договора. Предусмотрено правило, которое во всех случаях позволяет определить размер подлежащей уплате суммы, в тех случаях, когда из содержания договора невозможно определить по какой цене должен быть осуществлен расчет»[[33]](#endnote-34).

Данное правило основано на соответствующем положении, содержащемся в Венской Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров[[34]](#endnote-35), и соответствует международной практике. Суть этого правила состоит в том, что в случаях, когда в возмездном договоре цена не предусмотрена и не может быть определена исходя из условий договора, исполнение договора должно быть оплачено по цене, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные товары[[35]](#endnote-36).

В процессе согласования цены на товар стороны должны, кроме того, определить, кто из них несет расходы по доставке (определить франкировку), установить, включается или нет в цену товара стоимость тары и упаковки. В договоре, заключенном со снабженческими, сбытовыми, торговыми и иными посредническими организациями, стороны так же могут согласовать размер снабженческо-сбытовых скидок и наценок.

В годовом или ином долгосрочном договоре поставки важным является условие о порядке согласования цены на товары, поставляемые в течение длительного срока. Например, с учетом инфляции стороны могут обусловить цену на один период поставки (квартал, месяц), с тем, чтобы цена товаров на каждый последующий период определялась в порядке, предусматриваемом договором. В связи с п.2 ст.424 ГК РФ, закрепляющим принцип неизменности установленной в договоре цены, важно заранее определять в долгосрочном договоре поставки возможность изменения цены при изменении обстоятельств, учитываемых при заключении договора. Судебно-арбитражная практика исходит из того, что арбитражный суд должен отказать в удовлетворении требований об увеличении или уменьшении цены, установленной договором, при отсутствии в нем условий о возможности изменения цены. Соответствующие указания содержатся в п.13 Постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 22 декабря 1992 года по поводу применения Основ гражданского законодательства 1991 года аналогичного содержания, что и норма, предусмотренная п.2 ст.424 ГК РФ[[36]](#endnote-37).

Если договором предусмотрена возможность изменения цены, но не определены порядок и условия ее изменения, то подлежат применению правила, предусмотренные п.3 ст.485 ГК РФ. Правила, установленные статьей 485 ГК РФ, применяются так же при определении цены товара в случае просрочки поставщиком исполнения обязательств, а так же определения цены, если цена установлена в зависимости от веса товара.

При определении цены в долгосрочном договоре поставки стороны могут использовать ст.317 ГК РФ, согласно которой возможно предусмотреть в договоре оплату товара в рублях в сумме, эквивалентной определенной сумме в иностранной валюте, то есть применить так называемую «валютную оговорку» с учетом стабильной валюты.

Стороны вправе избрать любую из тех форм расчетов, которые указаны в ст.862 ГК РФ. Если в договоре отсутствует условие о форме расчетов, то применяется форма, предусмотренная диспозитивной нормой, включенной в ст.516 ГК РФ, то есть расчеты осуществляются платежными поручениями.

В соответствии со ст.486 ГК РФ, оплата товаров может быть произведена как до, так и после передачи товаров. При этом стороны могут предусмотреть различные сроки оплаты: осуществить предварительную оплату, либо оплату покупателем товаров через определенное время после их передачи, то есть продажу товаров в кредит, в том числе и оплату товаров в рассрочку. При отсутствии в договоре конкретного срока платежа, покупатель должен оплатить непосредственно после передачи незамедлительно.

В договоре поставки оборудования нередко используются расчеты с рассрочкой платежа. В этом случае существенными условиями договора становятся условия о порядке, сроках и размере платежей, а так же о цене товара.

 При поставке товаров, комплектность которых определена в договоре, или поставке товаров комплектами, стороны могут предусмотреть передачу товаров отдельными частями, а так же оплату каждой отдельно переданной части, входящей в комплект. Если порядок оплаты товара, поставляемого частями, договором не определен, применяется правило, предусмотренное, п.3 статьи 516 ГК РФ, согласно которому оплата осуществляется после передачи (отгрузки, выборки) последней части, входящей в комплект.

Как уже отмечалось, для договора поставки характерно участие в поставочных отношениях посреднических организаций. Поэтому нередко в договоре, заключенном посредником, предусматриваются непосредственные расчеты поставщика с получателями товаров, указанными в договоре либо в отгрузочной разнарядке. Покупатель так же вправе возложить оплату товаров на третье лицо - плательщика, не являющегося получателем товаров. В соответствии со ст.403 ГК РФ. ответственность за неосновательный отказ получателя (плательщика) от оплаты и за просрочку оплаты несет покупатель, то есть в случае неоплаты товара получателем (плательщиком), оплатить товар обязан покупатель.

Обязанность покупателя оплатить товар наступает при:

1. Необоснованном отказе получателя (плательщика) от оплаты переданного товара;
2. Неоплате им товара в установленный договором срок;
3. Уклонении от оплаты (неосуществлении предварительной оплаты и т.д.).

Отказ получателя (плательщика) от оплаты либо уклонение от оплаты товаров признаются необоснованными, если поставщиком соблюдены условия договора с покупателем, например:

«Акционерное общество закрытого типа «КСПО» обратилось в Арбитражный суд Томской области с иском к товариществу с ограниченной ответственностью «Кетский торговый дом» о взыскании суммы долга за поставленное гардинное полотно и пени за просрочку платежа. Решением от 16.10.95 исковые требования удовлетворены.

Поданная ТОО «Кетский торговый дом» апелляционная жалоба определением от 04.12.95 возвращена по причине пропуска установленного срока на подачу. В протесте предлагается решение отменить, а дело направить на новое расследование в тот же арбитражный суд.

Как следует из материалов дела, отношения между АОЗТ «КСПО» и ТОО «Кетский торговый дом» по поставке гардинного полотна на сумму 1 479 680 рублей строились на основании договора от 14.04.94, заключенного со стороны товарищества директором Чирковой Г.Г. через товароведа Барышеву Т.В. по доверенности от 13.04.94 № 130. Полученный Барышевой Т.В. по счету-фактуре от 14.04.94 №22 товар в установленный договором срок не оплачен.

В связи с этим арбитражный суд удовлетворил исковые требования АОЗТ «КСПО». Утверждение ТОО «Кетский торговый дом» о том, что договор поставки от 14.04.94 является недействительным, поскольку доверенность от 13.04.94 № 130 не предоставляла товароведу Барышевой Т.В. полномочий на заключение договора, не подтверждено документально. В соответствии со ст.53 Арбитражного процессуального кодекса РФ каждое лицо, участвующее в деле, должно доказать те обстоятельства, на которые оно ссылается как на основание своих требований.

Учитывая, что товарищество не предоставило доказательств заключения договора поставки неуполномоченным лицом, оснований считать необоснованным решение арбитражного суда не имеется.»[[37]](#endnote-38)

К обязанностям покупателя ст.517 ГК РФ относит обязанность возвратить поставщику многооборотную тару и средства пакетирования. Этой норме придан диспозитивный характер, поэтому в зависимости от места нахождения покупателя (получателя), его отдаленности от места передачи товара (например, в районах Крайнего Севера) договором может быть предусмотрено, что такая тара возврату не подлежит.

Другое правило действует в отношении всей прочей тары. Тара, кроме многооборотной и средств пакетирования, а так же упаковка, возвращаются покупателем поставщику лишь при условии, что обязанность их возврата предусмотрена договором. В случаях передачи поставщиком товаров получателю, указанному покупателем, обязанность по возврату тары несет получатель.

К многооборотной таре, то есть таре, которая может быть использована многократно, относится:

- специальная тара, используемая при поставках определенного вида товаров (например, барабаны из под кабеля, конусы и патроны из под пряжи и др.).

- инвентарная тара, являющаяся инвентарем поставщика и имеющая инвентарный номер;

- залоговая тара, то есть тара отпускаемая под залог.

Средства пакетирования применяются для пакетной доставки, погрузки, выгрузки и хранения штучных товаров, то есть товаров, уже в отдельности помещенных в тару. К средствам пакетирования относят:

поддоны, обвязки, пакетирующие кассеты, сетки, стропы, пленки. Цель использования средств пакетирования - обеспечение лучшей сохранности товаров; снижение затрат при передаче товаров непосредственным потребителям.

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

Порядок и сроки обращения и возврата многооборотной тары и средств пакетирования были определены «Правилами применения, обращения и возврата многооборотных средств упаковки», утвержденными Постановлением Госснаба СССР от 21 января 1991 года[[38]](#endnote-39). До принятия новых правил стороны вправе предусмотреть в договоре применение порядка и сроков возврата средств пакетирования, установленных этими Правилами, или воспроизвести соответствующие условия в договоре.

Подчеркивая значимость содержания данной главы все же небезынтересным представляется мнение В.Н. Анохина: «В условиях рыночной экономики, полной самостоятельности предприятий в хозяйственной деятельности нельзя надеяться ни на указания «сверху», ни на нормы законодательных актов. Все хозяйственно-правовые отношения хозяйствующих субъектов строятся на договорной основе, а договор есть не что иное, как соглашение. Все условия такого соглашения должны вырабатываться договаривающимися сторонами»[[39]](#endnote-40).

Глава 3. Юридическая характеристика договора мены (бартера).

§1. Общие положения о договоре мены (бартера).

Под договором мены понимается гражданско-правовой договор, в соответствии с которым каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороны один товар в обмен на другой (см. п.1 ст.567 ГК РФ). В реальном имущественном обороте предприниматели предпочитают пользоваться понятием «бартерные сделки», хотя оно не в полной мере отвечает существу обязательств, возникающих из таких договоров. В российском законодательстве традиционно отношения, складывающиеся при обмене товаров на эквивалентной основе, регулировались именно договором мены. По сравнению с ранее действовавшим законодательством ГК РФ содержит ряд новых правил, изложенных в виде диспозитивных норм, которые призваны регламентировать некоторые правоотношения сторон, длительное время остававшиеся вне поля зрения законодателя.

В системе гражданских договоров договор мены занимает особое место. Наличие в мене юридических объектов купли-продажи (возмездная передача товаров в собственность), как указывалось выше, предопределило возможность применения к договору мены правил о купле-продаже. В пункте 2 статьи 567 Гражданского кодекса сказано, что к договору мены применяются правила о купле-продаже (глава 30), если это не противоречит существу мены и правилам главы 31, посвящённой договору мены. При анализе норм купли-продажи, не противоречащих существу мены и законодательным положениям о ней, следует учитывать, что в основе выделения купли-продажи и мены как типов договоров лежат различные, не исключающие друг друга, системные признаки. Купля-продажа основана на признаке конкретного юридического объекта (возмездная передача товара в собственность), а мена – на при знаке сочетания (взаимодействия) двух встречных юридических объектов. Поэтому правовая база договора купли-продажи в основном не противоречит, а дополняет регулирование договора мены.

Так, например, согласно договору, заключенному между администрацией города и акционерным обществом, стороны произвели обмен нежилых помещений на складские помещения. Прокурор предъявил иск о признании данного договора недействительным и применении последствий недействительности сделки. Исковые требования были мотивированы тем, что данная сделка совершена в нарушение законодательства о приватизации, не допускающего прямой продажи государственного или муниципального имущества в частную собственность юридических лиц. Решением арбитражного суда, оставленным без изменений апелляционной и кассационной инстанциями, в иске было отказано. Президиум Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации отменил судебные акты и удовлетворил исковые требования, указав следующее. К договору мены применяются правила, установленные Гражданским кодексом в отношении купли-продажи. При этом каждый из участвующих в договоре мены считается продавцом имущества, которое он отдает, и покупателем имущества, которое он получает. Законодательством о приватизации установлен запрет прямой продажи государственного или муниципального имущества в частную собственность юридических лиц. Поэтому данная сделка в силу статьи 168 является ничтожной. Законодательство о приватизации, запрещающее прямую продажу государственного или муниципального имущества в частную собственность, обусловлено юридическим объектом и спецификой предмета договора купли-продажи. Особенности обязательства мены на него не влияют. Поэтому в данном постановлении Президиум обратил внимание на необходимость применения к договору мены соответствующих норм о купле-продаже[[40]](#endnote-41). Другой пример. Между акционерным обществом и кооперативом был заключен договор мены, в соответствии с которым акционерное общество обязалось поставить цемент на сумму 300 миллионов рублей, а кооператив – столярные изделия на эту же сумму. Акционерное общество свою обязанность выполнило полностью, а кооператив – лишь частично, не передав контрагенту товары на общую сумму 70 миллионов рублей. Срок действия договора истек. Акционерное общество обратилось в арбитражный суд с иском о взыскании с кооператива 70 миллионов рублей основного долга. Суд первой инстанции данное требование удовлетворил. Апелляционная инстанция указала, что квалификация данного искового требования как основного долга является ошибочной, поскольку стоимость цемента, не покрытая встречной поставкой, является убытками. Данный вывод был исправлен при рассмотрении дела судом кассационной инстанции, который высказался следующим образом. Если вследствие просрочки исполнение утратило интерес для кредитора, он вправе отказаться от принятия исполнения. Применительно к договору мены это означает, что если одна сторона передала товары, а другая – нет, исправный продавец вправе отказаться от принятия встречного товара; при этом он становится кредитором по взысканию с неисправной стороны денежного долга за поставленные и не оплаченные ему товары. Данная сумма является именно основным долгом, как и по обычному договору купли-продажи, согласно которому взыскивается стоимость переданных и не оплаченных товаров[[41]](#endnote-42). Содержащееся в статье 567 Гражданского кодекса указание о возможности применения к мене правил о купле-продаже означает, что к мене применимы не только общие положения о купле-продаже, содержащиеся в параграфе 1 главы 30, но и остальные параграфы этой главы, регламентирующие различные виды купли-продажи, за исключением тех норм, которые противоречат правилам главы 31 и существу мены. Данный вывод следует не только из буквального толкования статьи 567 Гражданского кодекса, в которой говорится о применении к мене главы 30 в целом (а не только общих положений о купле-продаже). Такая конструкция предопределена правовой природой мены и местом этого обязательства в классификационной системе договоров.

Наличие в ГК РФ специальных правил (пусть и немногочисленных), относящихся исключительно к договору мены, свидетельствует о том, что отношение законодателя к этому договору как к самостоятельному типу гражданско-правовых договорных обязательств является не только данью многовековой цивилистической традиции, но и результатом понимания места договора мены в системе договорного регулирования гражданско-правовых отношений, а также стремлением детальной регламентации указанных правоотношений с учетом всех присущих им особенностей. Самостоятельный характер договора мены в семье гражданско-правовых договоров предполагает выделение определенных присущих этому договору признаков, отличающих его от всех иных типов договорных обязательств, в том числе и от наиболее близкого к договору мены договора купли-продажи. В этом смысле могут быть названы следующие основные признаки договора мены. Во‑первых, договор мены относится к числу договоров, направленных на передачу имущества (к этой же категории относятся и договоры купли-продажи, дарения, займа, ренты, ссуды, аренды и некоторые другие), и тем самым он отличается от договоров на выполнение работ (например, подряд), на оказание услуг (комиссия, поручение, агентирование, транспортно-экспедиционное обслуживание и др) и от учредительских договоров (например, простое товарищество).

Во-вторых, по договору мены обмениваемое имущество передается в собственность (а в соответствующих случаях – в хозяйственное ведение или оперативное управление) контрагента. Данный признак позволяет отграничить договор мены от тех договоров на передачу имущества, по которым имущество передается во владение и пользование либо только в пользование контрагента (аренда, ссуда). В-третьих, от других возмездных договоров, по которым имущество также передается в собственность контрагента (купля-продажа, заем), договор мены отличается характером встречного предоставления. По договору займа сторона, получившая денежную сумму или определенное количество имущества, определяемого родовыми признаками, должна возвратить заимодавцу такую же денежную сумму либо соответствующее количество имущества. Встречным предоставлением со стороны покупателя по договору купли-продажи товара является уплата его цены (то есть определенной денежной суммы, составляющей стоимость товара).

Что касается договора мены, то его стороны один товар обменивают на другой. По договору мены в принципе исключаются как возврат имущества, аналогичного полученному, так и оплата его стоимости, как это имеет место соответственно при договоре займа и при договоре купли-продажи. Данный признак (обмен товарами) представляет собой особенность предмета договора мены и является бесспорным критерием для выделения его в самостоятельный тип гражданско-правовых договорных обязательств.

В-четвертых, еще одним квалифицирующим признаком договора мены, отличающим его как от договора купли-продажи, так и от всякого иного договора, предусматривающего передачу имущества в собственность контрагента, является момент перехода права собственности на обмениваемые товары. Как известно, по общему правилу право собственности у приобретателя вещи по договору возникает с момента ее передачи (п.1 ст.223 ГК РФ); момент перехода права собственности никак не связан с исполнением контрагентом, получившим вещь в собственность, своих обязательств, например по оплате полученной вещи.

Применительно к договору мены действует специальное правило, определяющее момент перехода права собственности на обмениваемые товары, которое существенно отличается не только от норм, регулирующих договор купли-продажи, но и от общих положений о гражданско-правовом договоре. Суть этого правила состоит в том, что по договору мены право собственности на полученные в порядке обмена товары переходит к каждой из сторон одновременно после того, как обязательства по передаче товаров исполнены обеими сторонами (ст.570 ГК РФ).

С точки зрения общей характеристики договора мены как всякого гражданско-правового обязательства договор мены является консенсуальным, возмездным, двусторонним (взаимным). Договор мены относится к договорам, поскольку считается заключенным с момента достижения сторонами соглашения в надлежащей форме по всем существенным условиям договора, а момент вступления договора в силу не связывается с фактической передачей сторонами обмениваемых товаров. Собственно, обмен товарами представляет собой исполнение заключенного и вступившего в силу договора мены. Даже в тех случаях, когда момент вступления договора в силу в соответствии с его условиями совпадает с фактической передачей сторонами товаров друг другу, мы можем говорить о том, что данный договор мены исполняется в момент его заключения, но не о реальном характере договора. О том, что договор мены является консенсуальным договором, свидетельствует также само законодательное определение данного договора: каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороны один товар в обмен на другой. Договор мены является возмездным, поскольку каждая из его сторон за исполнение своих обязанностей по передаче товара контрагенту должна получить от последнего встречное предоставление в виде другого обмениваемого товара. Договор мены является двусторонним, поскольку каждая из сторон этого договора несет обязанности в пользу другой стороны и считается должником другой стороны в том, что обязана сделать в ее пользу, и одновременно ее кредитором в том, что имеет право от нее требовать. Более того, в договоре мены имеют место две ярко выраженные встречные обязанности, одинаково существенные и важные – каждая из сторон обязуется передать контрагенту соответствующий обмениваемый товар, которые взаимно обуславливают друг друга и являются в принципе экономически эквивалентными. Поэтому договор мены относится к договорам синаллагматическим.

Синаллагматический характер договора мены в правовом регулировании данного договора (несмотря на небольшое число норм) учитывается в большей степени, нежели в правовых нормах, регламентирующих иные типы гражданско-правовых двусторонних договоров. Данное обстоятельство выражается: в установлении презумпции равноценности обмениваемых товаров (п.1 ст.568 ГК РФ); в определении момента перехода права собственности на обмениваемые товары, который «привязывается» к моменту исполнения обязательств по передаче товаров обеими сторонами (ст.570 ГК РФ); в применении к отношениям, вытекающим из договора мены, правил о встречном исполнении обязательств (ст.569 ГК РФ); в наделении добросовестной стороны, передавшей товар контрагенту, не обеспечившему надлежащее исполнение своего обязательства, в определенных ситуациях правом требовать от последнего возврата переданного ему товара (ст.571 ГК РФ).

Что касается субъектов договора мены, то договор мены носит универсальный характер и может применяться для регулирования правоотношений с участием любых лиц, признаваемых субъектами гражданских прав (прежде всего права собственности и иных ограниченных вещных прав, а также обязательственных прав): граждан, юридических лиц, а также публично-правовых образований (Российская Федерация, субъекты Российской Федерации, муниципальные образования).

Правда, в юридической литературе высказывалось мнение о недопустимости участия в договоре мены государства и иных публично-правовых образований; мнение это, надо сказать, ничем не обосновано и ничем не аргументировано. В самом деле, разве можно признать в качестве серьезного аргумента, например, довод, выдвинутый И.В.Елисеевым: «Выступление государства в гражданско-правовом договоре мены невозможно, поскольку натуральный обмен противоречит основным принципам бюджетного устройства страны»[[42]](#endnote-43).

Напомним, что в соответствии с ГК РФ (п.1 ст.124) Российская Федерация, субъекты Российской Федерации – республики, края, области, автономная область, автономные округа, города федерального значения, – а также городские, сельские поселения и другие муниципальные образования выступают в отношениях, регулируемых гражданским законодательством, на равных началах с иными участниками этих отношений – гражданами и юридическими лицами. Исходя из этого, например, нередко осуществляется обмен зданиями, сооружениями, нежилыми помещениями между Российской Федерацией, субъектами Российской Федерации и муниципальными образованиями в целях размещения соответствующих органов власти и управления, а также государственных и муниципальных учреждений. Как можно ставить под сомнение такого рода сделки ?

ГК РФ (гл. 31) не предъявляет никаких специальных требований к субъектам договора мены. Однако нельзя не учитывать, что передача имущества другому лицу в обмен на иное имущество является одной из форм распоряжения имуществом. Поэтому каждая из сторон, участвующая в договоре мены, по общему правилу должна быть собственником обмениваемого имущества либо обладать иным ограниченным вещным правом, включающим в себя правомочие по распоряжению соответствующим имуществом. Например, таким правомочием наделен субъект права хозяйственного ведения (государственное или муниципальное унитарное предприятие), которое вправе распоряжаться (в том числе путем обмена) закрепленным за ним имуществом с учетом предусмотренных законом ограничений. В частности, для заключения договора мены в отношении недвижимого имущества требуется согласие собственника; распоряжение имуществом должно осуществляться унитарным предприятием в рамках его целевой правоспособности (статьи 295 и 49 ГК РФ). Напротив, учреждение как субъект права оперативного управления не вправе распоряжаться закрепленным за ним имуществом. Однако если в соответствии с учредительными документами учреждению предоставлено право осуществлять приносящую доходы деятельность, то имущество, приобретенное за счет этих доходов поступает в самостоятельное распоряжение учреждения и может быть обменено последним на другое имущество по своему усмотрению (ст.298 ГК РФ).

В случаях, предусмотренных законом или договором, правомочия по распоряжению имуществом могут быть предоставлены лицу, не являющемуся субъектом права собственности или иного ограниченного вещного права на это имущество. В частности, при осуществлении обмена имущества во исполнение договора комиссии стороной по договору мены этого имущества является комиссионер, действующий от своего имени (ст.990 ГК РФ); в таком же порядке заключает договор мены агент, действующий от своего имени по поручению и за счет приниципала на основании агентского договора (п.1 ст.1005 ГК РФ); право на заключение сделок от своего имени (в том числе в качестве стороны договора мены) предоставлено также доверительному управляющему в отношении имущества, переданного ему по договору доверительного управления (п.3 ст.1012 ГК РФ).

Как уже отмечалось, в качестве стороны по договору мены могут выступать государство (Российская Федерация и субъекты Российской Федерации), а также муниципальные образования в части обмена государственного или муниципального имущества, не закрепленного за юридическими лицами. Возникающие при этом правоотношения будут регулироваться нормами, определяющими участие юридических лиц в гражданских правоотношениях (ст.124 ГК РФ), а стало быть, и нормами о договоре мены. Граждане могут заключать договоры мены с учетом общих требований, предъявляемых к их правоспособности и дееспособности. Таким образом, стороной по договору мены может быть всякое физическое или юридическое лицо, признаваемое субъектом гражданских прав и обязанностей. Приобретая товар у контрагента по договору мены, каждая из сторон этого договора по общему правилу становится его собственником. Однако в некоторых случаях, предусмотренных законом или договором, субъект договора мены не приобретает права собственности на полученный товар. К числу таких субъектов относятся, во-первых, государственные и муниципальные унитарные предприятия, обладающие правом хозяйственного ведения либо оперативного управления (казенные предприятия) на закрепленное за ними имущество, а также учреждения (субъекты права оперативного управления). Совершая договоры мены какого-либо имущества, они приобретают на имущество, полученное в обмен на то, которое было передано контрагенту, соответствующее ограниченное вещное право, собственником же товара становится лицо, являющееся собственником имущества, закрепленного за указанными юридическими лицами Во-вторых, не становятся собственниками приобретенных по договору мены товаров также граждане или юридические лица, наделенные полномочиями на совершение указанных действий от своего имени в силу договора комиссии, агентского договора или договора доверительного управления.

Неисполнение либо ненадлежащее исполнение обязанности по передаче товара влечет для соответствующей стороны негативные последствия, предусмотренные ГК РФ как применительно к нарушениям отдельных условий договора купли-продажи, так и на случай нарушения всякого гражданско-правового обязательства. В частности, контрагент вправе требовать возмещения причиненных убытков (статьи 15 и 393 ГК РФ). В случае, если по договору мены подлежала передаче индивидуально-определенная вещь, контрагент (при условии исполнения своей обязанности по передаче товара) вправе требовать отобрания этой вещи у стороны, не исполнившей обязательство, и передачи ее на предусмотренных договором условиях (ст.398 ГК РФ).

Договором мены могут быть предусмотрены иные последствия неисполнения или ненадлежащего исполнения обязанности по передаче обмениваемого товара.

Каждая из сторон договора мены несет также обязанности, предусмотренные ГК РФ в отношении покупателя по договору купли-продажи (за исключением, разумеется, обязанности по оплате обмениваемых товаров).

Сторона по договору мены обязана принять переданный ей товар. Исключение составляют лишь те случаи, когда соответствующая сторона наделена (в соответствии с нормами о договоре купли-продажи) правом требовать замены товара или отказаться от исполнения договора, например, если ей передан товар с недостатками, которые носят существенный характер.

Выполнение обязанности принять товары в срок и в порядке, предусмотренные договором, означает, в частности, что соответствующая сторона должна совершить все необходимые действия, позволяющие контрагенту передать ей товары (сообщить адрес, по которому товары должны отгружаться; предоставить транспортные средства для перевозки товаров, если такая обязанность вытекает из договора, и т.п.).

Конкретные действия, необходимые для обеспечения передачи и получения соответствующих товаров, в случае, когда договором мены не предусмотрен порядок принятия обмениваемых товаров, предопределяются установленным сторонами способом передачи этих товаров. Если договором предусмотрено, что товар передается путем его вручения контрагенту или указанному им лицу (при доставке товара), контрагент должен обеспечить принятие данного товара в предусмотренный договором срок соответствующими уполномоченными представителями. В случаях, когда согласно условиям договора мены товар должен быть передан в месте нахождения товара (самовывоз), контрагент должен выделить своего представителя, а в необходимых случаях и транспортное средство для принятия и вывоза товара. В остальных случаях, когда договором мены не предусмотрены доставка товаров либо его принятие в месте нахождения передающей стороны и передача товара производится путем его сдачи транспортной организации или организации связи, действия соответствующей стороны по принятию товара состоят в его приемке соответственно от перевозчика или организации связи. Такая приемка должна осуществляться с соблюдением всех требований, предусмотренных транспортным законодательством и законодательством об услугах, оказываемых организациями связи.

Неисполнение или ненадлежащее исполнение обязанностей по принятию товара либо отказ от принятия предусмотренного договором мены товара влечет для соответствующей стороны негативные последствия. Ее контрагент получает право потребовать от покупателя принятия товара в принудительном порядке путем обращения с соответствующим иском в суд. В этом случае права стороны, передающей товар, могут быть обеспечены также путем взыскания с контрагента стоимости товара и расходов, связанных с его хранением.

Непринятие переданного товара может служить основанием для отказа от исполнения договора, что влечет расторжение договора мены. Независимо от выбранного способа защиты от незаконных действий стороны, уклоняющейся от принятия товара, ее контрагент сохраняет право требовать возмещения убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязанностей по принятию товара.

## Форма договора мены.

Определяя специальные правила, регламентирующие договор мены, законодатель не предусмотрел каких-либо особых требований, предъявляемых к форме этого договора. Принимая во внимание законоположение, согласно которому к договору мены применяются соответственно правила о купле-продаже (п.2 ст.567 ГК РФ), можно сделать вывод о том, что договор мены должен заключаться в форме, тождественной той, в которой надлежит заключать договор купли-продажи соответствующего товара.

В свою очередь, применительно к договору купли-продажи специальные правила, относящиеся к форме договора, предусмотрены лишь в отношении таких видов купли-продажи, как договор продажи недвижимости и договор продажи предприятия.

Требования к форме договора продажи недвижимости сводятся к тому, что такой договор должен быть заключен в письменной форме в виде единого документа, подписанного сторонами (ст.550 ГК РФ).

Договор продажи предприятия также заключается в письменной форме путем составления одного документа, подписанного сторонами. Кроме того, к договору продажи предприятия в обязательном порядке должны быть приложены следующие документы, которые составляются и рассматриваются сторонами до подписания договора: акт инвентаризации; бухгалтерский баланс; заключение независимого аудитора о составе и стоимости предприятия; перечень всех долгов (обязательств), включаемых в состав предприятия, с указанием кредиторов, характера, размера и сроков их требований (ст.560, п.2 ст.561 ГК РФ).

В отличие от общих правил, регламентирующих последствия несоблюдения простой письменной формы сделки, нарушение требований, предъявляемых к форме договора продажи недвижимости и договора продажи предприятия, влечет их недействительность.

Названные требования к форме договора в полной мере относятся и к договорам мены, по которым хотя бы один из обмениваемых товаров представляет собой объект недвижимости либо комплекс имущества, признаваемый в соответствии с законодательством (ст.132 ГК РФ) предприятием.

Что касается договоров мены, объектами которых является движимое имущество, то форма таких договоров должна определяться в соответствии с общими требованиями, предъявляемыми к форме всякого гражданско-правового договора. Имеются в виду прежде всего правила, предусмотренные статьей 434 ГК РФ, согласно которым договор может быть заключен в любой форме, предусмотренной для совершения сделок. Если стороны договорились заключить договор в определенной форме, он считается заключенным после придания ему условленной формы, хотя бы законом для договоров данного вида такая форма не требовалась.

Договор в письменной форме может быть заключен не только путем составления одного документа, подписанного сторонами, но и путем обмена документами посредством почтовой, телеграфной, телетайпной, телефонной, электронной или иной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору.

Применительно к форме договора мены в юридической литературе было высказано следующее мнение: «Договор мены считается заключенным в надлежащей, т.е. устной, форме в момент передачи сторонами друг другу обмениваемых вещей. Это соответствует правилу, закрепленному в п.2 ст.159 ГК»[[43]](#endnote-44). В связи с этим хотелось бы высказать несколько замечаний.

Во-первых, здесь явно перепутали две гражданско-правовые категории, а именно: форму договора и момент заключения договора. В результате договор мены приобрел характер реального договора, что является серьезной ошибкой. Ведь договор мены, являясь консенсуальным договором, считается заключенным с момента достижения сторонами соглашения по всем его существенным условиям, передача обмениваемых вещей является исполнением ранее заключенного договора.

Во-вторых, из приведенных рассуждений следует, что для договоров мены основным правилом является устная форма сделки. Но устная форма допускается лишь для сделок между гражданами на сумму, не превышающую десятикратного установленного законом минимального размера оплаты труда (п.1 ст.161 ГК РФ).

В-третьих, сама норма пункта 2 статьи 159 ГК РФ о возможности совершать в устной форме сделки, исполняемые непосредственно при самом их совершении, носит исключительный характер и рассчитана на чисто бытовые отношения граждан. Общим же правилом серьезного имущественного оборота скорее является простая письменная форма договора мены.

В равной степени к договорам мены применимы и правила о государственной регистрации договора купли-продажи отдельных видов недвижимого имущества.

Как известно, ГК РФ предусматривает обязательную государственную регистрацию договоров продажи жилых помещений (ст.558) и договора купли-продажи предприятия (ст.560). Кодекс не предусматривает обязательной государственной регистрации сделок купли-продажи иных, кроме указанных, видов недвижимого имущества. При продаже иных объектов недвижимости осуществляется регистрация перехода права собственности (ст.551 ГК РФ), что не означает регистрации самого договора купли-продажи.

Поэтому, например, договор мены здания или нежилого помещения следует считать заключенным с момента его подписания сторонами в отличие от договора продажи нежилого помещения или предприятия, которые считаются заключенными с момента государственной регистрации.

Особенностью государственной регистрации перехода права собственности на объекты недвижимости, приобретенные по договору мены, является то, что такая регистрация может быть осуществлена лишь после исполнения обеими сторонами договора мены обязательств по передаче друг другу обмениваемых объектов недвижимости (ст.570 ГК РФ).

Следует учитывать также, что некоторые дополнительные требования, направленные на защиту проживающих в жилых помещениях граждан, сформулированы для продажи жилья (ст.558 ГК РФ). В частности, государственной регистрации подлежит договор купли-продажи не только жилого дома или квартиры в целом, но и части дома или квартиры. Существенным условием договора продажи жилого дома (его части) или квартиры, в которых проживают лица, сохраняющие право пользования соответствующим жилым помещением после его приобретения покупателем, признается перечень таких лиц с указанием их прав на пользование продаваемым жилым помещением. При несоблюдении этого требования договор считается незаключенным. Данные требования в полной мере относятся и к договорам мены, объектами которых являются жилые помещения, принадлежащие гражданам или юридическим лицам на праве собственности.

Подводя итог изложению особенностей правового регулирования договоров мены необходимо отметить, что при подготовке проекта нового Гражданского кодекса Российской Федерации было решено в основном сохранить ставший уже традиционным для отечественного законодательства (включая дореволюционное) подход, суть которого состояла в том, чтобы дать определение договора мены и распространить на отношения, вытекающие из этого договора, действие соответствующих правил о договоре купли-продажи, что и было реализовано в статье 567 ГК РФ.

Вместе с тем, как отмечал С.А.Хохлов, внесший огромный вклад в подготовку нового ГК РФ, «в отличие от ранее действовавшего законодательства регулирование мены указанными нормами (содержащимися в ст.567 ГК РФ) не исчерпывается. Впервые Кодекс устанавливает ряд специальных правил о мене, отражающих особенности содержания и исполнения этого договора»[[44]](#endnote-45).

Каждое из названных специальных правил, регламентирующих обязательства, возникающие из договора мены, учитывает ту или иную особенность данного договора и свидетельствует, помимо всего прочего, о самостоятельном характере договора мены. Речь идет о следующих специальных правилах.

В случаях, когда в договоре мены отсутствуют условия о цене обмениваемых товаров, а также о распределении между сторонами расходов, связанных с исполнением обязательств, следует исходить из предположения, что предметом договора является обмен равноценными товарами. Расходы же на передачу товаров, их принятие и иные действия, связанные с исполнением договора, должны в каждом конкретном случае возлагаться на ту сторону, которая несет соответствующие обязанности согласно договору (п.1 ст.568 ГК РФ).

Вместе с тем, если из текста договора вытекает, что его предметом является обмен неравноценными товарами, на сторону, обязанную в соответствии с договором передать товар, цена которого ниже, чем цена товара, предлагаемого в обмен, возлагается дополнительная обязанность по оплате разницы в ценах на указанные товары. Оплата разницы в ценах должна быть произведена непосредственно до или после передачи товара, имеющего более низкую цену. Договором мены может быть предусмотрен другой порядок компенсации разницы в ценах на обмениваемые товары.

Обмен товаров по договору мены не обязательно должен быть одномоментным, не исключаются случаи, когда в соответствии с договором даты передачи обмениваемых товаров не совпадают: сначала свою обязанность по передаче товара исполняет одна сторона, а спустя некоторое время – ее контрагент. В подобной ситуации, когда сроки передачи обмениваемых товаров не совпадают, исполнение обязанности по передаче товара той стороной, для которой предусмотрен более поздний срок передачи товара, признается встречным исполнением обязательства (ст.569 ГК РФ).

Это означает, что в случае непередачи товаров стороной, которая должна совершить такие действия в более ранний срок, либо при наличии обстоятельств, очевидно свидетельствующих о том, что передача товара не будет произведена в установленный договором срок, контрагент этой стороны, как субъект встречного исполнения обязательства, вправе приостановить передачу своих товаров либо вообще отказаться от исполнения договора и потребовать возмещения убытков (ст.328 ГК РФ).

Специальное правило предусмотрено ГК РФ применительно к договору мены и в отношении момента перехода права собственности на обмениваемые товары. Суть этого правила состоит в том, что, если законом или договором мены не предусмотрено иное, право собственности на обмениваемые товары переходит к сторонам, выступающим по договору мены в качестве покупателей, одновременно после исполнения обязательств передать соответствующие товары обеими сторонами (ст.570 ГК РФ).

Некоторыми особенностями отличается также и регулирование отношений, связанных с применением ответственности за изъятие (эвикцию) товара, полученного по договору мены (ст.571 ГК РФ). Как известно, по договору купли-продажи продавец обязан передать покупателю товар свободным от каких-либо прав третьих лиц, за исключением случая, когда сам покупатель согласился принять товар, обремененный правами третьих лиц. Данное положение в полной мере относится и к договору мены. Вместе с тем при нарушении указанной обязанности стороной по договору мены она должна не только возместить своему контрагенту убытки, как это имеет место в отношениях по договору купли-продажи, но и возвратить контрагенту полученный от него в обмен товар. Следовательно, если товаром является вещь с индивидуально-определенными признаками, она в подобных случаях может быть истребована обратно от другой стороны.

В остальном, как уже отмечалось, договор мены регулируется положениями о купле-продаже, если это не противоречит существу обязательств, возникающих из этого договора. Причем круг норм, регламентирующих куплю-продажу и подлежащих применению к договору мены, не ограничивается общими положениями о купле-продаже (§1 гл. 30 ГК РФ), как это имеет место применительно к договорам, признаваемым отдельными видами купли-продажи. К отношениям, вытекающим из договора мены, подлежат применению и специальные правила, посвященные от-дельным видам договора купли-продажи, учитывающие специфику продаваемых объектов (продажа недвижимости, продажа предприятий, контрактация сельскохозяйственной продукции и т.п.).

§2. Характеристика условий договора мены (бартера).

Условие о предмете – единственное существенное условие договора мены. Предметом договора мены являются действия каждой из сторон по передаче в собственность (хозяйственное ведение, оперативное управление) другой стороны обмениваемого товара. Мы исходим из того, что предмет договора мены включает в себя два рода объектов: объектом первого рода служат действия обязанных лиц по передаче друг другу обмениваемых товаров; объектом второго рода являются сами обмениваемые товары.

ГК РФ (гл. 31) не содержит специальных правил, регламентирующих предмет договора мены, поэтому его регулирование осуществляется нормами о купле-продаже (гл. 30 ГК РФ), если это не противоречит существу мены (п.2 ст.567 ГК РФ).

Если говорить об отдельных объектах, составляющих предмет договора мены, то необходимо подчеркнуть, что отсутствие в тексте договора условий (пунктов), определяющих объект первого рода (действия обязанных сторон), которые безусловно относятся к числу существенных условий договора мены, не влечет за собой признания договора мены незаключенным, поскольку указанные условия будут определяться соответствующими диспозитивными нормами о купле-продаже.

Так, в случаях, когда из договора мены не вытекают обязанности сторон по доставке или передаче обмениваемых товаров в месте нахождения контрагента, обязанность каждой из сторон передать обмениваемый товар считается исполненной в момент сдачи товара перевозчику или организации связи для доставки его контрагенту, если договором не предусмотрено иное (п.2 ст.458 ГК РФ).

Срок исполнения обязанности передать обмениваемый товар определяется договором мены, а если договор не позволяет определить этот срок — в соответствии с правилами, предусмотренными статьей 314 ГК РФ, то есть в разумный срок после возникновения обязательства, а по его истечении – в семидневный срок со дня предъявления требования о передаче товара (п.1 ст.457 ГК РФ).

Что касается принятия товаров, передаваемых в порядке обмена, то по общему правилу каждая из сторон обязана совершить действия, которые в соответствии с обычно предъявляемыми требованиями необходимы для обеспечения передачи и получения соответствующего товара (п.2 ст.484 ГК РФ).

Применительно к объекту второго рода, входящему в состав предмета договора мены (обмениваемые товары), должно применяться правило об условии договора купли-продажи о товаре, в соответствии с которым указанное условие считается согласованным, если договор позволяет определить наименование и количество товара (п.3 ст.455 ГКРФ).

Таким образом, для признания договора мены заключенным от сторон требуется согласовать и предусмотреть непосредственно в тексте договора условие о количестве и наименовании обмениваемых товаров. Все остальные условия, относящиеся к предмету договора мены, могут быть определены в соответствии с диспозитивными нормами о купле-продаже, содержащимися в ГК РФ

Определяя, какие виды имущества могут служить объектами договора мены, мы также должны обратиться к нормам о договоре купли-продажи, поскольку положения о договоре мены (гл 31 ГК РФ) не содержат каких-либо правил на этот счет, ограничиваясь употреблением в отношении обмениваемого имущества термина «товар».

Как известно, по договору купли-продажи товаром признаются любые вещи, как движимые, так и недвижимые, индивидуально-определенные либо определяемые родовыми признаками. Купля-продажа (а следовательно, и мена) отдельных видов вещей помимо норм ГК РФ может регулироваться иными федеральными законами, а также другими правовыми актами Так, специальные правила купли-продажи могут быть установлены федеральными законами в отношении ценных бумаг и валютных ценностей (п.2.ст 454 ГК РФ).

В юридической литературе высказывались противоположные точки зрения по вопросу о том, могут ли признаваться объектами мены имущественные права. Так, Б.Я.Полонский исключает имущественные права из круга возможных объектов мены; он отмечает: «Закон говорит о том, что предметом договора мены является товар. Учитывая, что к договору мены применяются соответственно правила о купле-продаже, а статьи 454 и 455 ГК отождествляют понятия товара и вещи, можно сделать вывод о том, что и для договора мены эти понятия совпадают»[[45]](#endnote-46).

Иного мнения придерживается И. В. Елисеев, который пишет- «Возможность мены любых не изъятых из оборота вещей сомнений не вызывает. Тогда как мена имущественных прав – конструкция, непривычная для отечественной цивилистики. Из содержания главы 31 ГК невозможно усмотреть прямого запрета договоров мены имущественных прав. Пункт 2 ст.567 ГК по вопросам регулирования мены отсылает к правилам о купле-продаже, если таковые не противоречат ст.567-571 ГК и существу мены. Эта отсылка относится и к п.4 ст.454 ГК, включающему в предмет купли-продажи имущественные права. Сама по себе мена имущественных прав не противоречит природе договора мены, и его заключение следует считать возможным. Отсюда можно сделать вывод и о допустимости мены вещи на имущественное право»[[46]](#endnote-47).

Представляется, однако, что имущественные права не могут признаваться отдельными самостоятельными объектами договора мены. Аргументами в пользу этого рассуждения могли бы служить следующие доводы.

Во-первых, с формально-юридических позиций объектами мены являются товары. В соответствии с пунктом 1 статьи 455 ГК РФ товаром по договору купли-продажи могут быть любые вещи, не изъятые из оборота (ст 129 ГК РФ) Имущественные права - самостоятельные объекты гражданских прав, не относящиеся к категории вещей, следовательно, имущественные права не могут признаваться товаром по договору купли-продажи, а стало быть, и обмениваемыми товарами по договору мены. Норма ГК РФ, в соответствии с которой общие положения о договоре купли-продажи применяются к продаже имущественных прав, если иное не вытекает из содержания или характера этих прав (п 4 ст.454), распространяет действие правил о договоре купли-продажи на иные правоотношения, не относящиеся к этому договору. Это никак не может свидетельствовать о признании имущественных прав товаром, а сделки по их отчуждению (продаже) - договором купли-продажи. Подтверждается это также и тем, что положения о договоре купли-продажи могут применяться к сделкам по продаже имущественных прав лишь в части, не противоречащей содержанию или характеру этих прав. В этом смысле можно сказать, что всякая возмездная уступка имущественных прав (цессия) является продажей этих прав, а правила, регулирующие переход прав кредитора, и в частности уступку требования (статьи 382-390 ГК РФ), отражают содержание и характер соответствующих имущественных прав, а поэтому подлежат приоритетному (по отношению к общим положениям о купле-продаже товаров) применению.

Во-вторых, положения ГК РФ о договоре мены (гл 31) не включают в себя норму, распространяющую их действие на сделки, по которым стороны взаимно уступают друг другу имущественные права, аналогичную норме общих положений о договоре купли-продажи (п 4 ст.454 ГК РФ).

В-третьих, законодательное определение договора мены (в равной степени и договора купли-продажи) исключает возможность признания имущественных прав товаром и, соответственно, сделки по взаимной уступке сторонами имущественных прав договором мены. Дело в том, что по договору мены каждая из сторон передает один товар в обмен на другой в собственность другой стороне (по договору купли-продажи товар передается в собственность покупателю). Имущественные права в самостоятельном виде не могут принадлежать кому-либо на праве собственности или ином вещном праве.

Таким образом, имущественные права не могут признаваться объектами договора мены, а положения главы 31 ГК РФ - применяться к сделкам, связанным со взаимной уступкой имущественных прав. В последнем случае речь идет о двойной цессии, которая регулируется нормами ГК РФ об уступке прав требования (статьи 382-390) По этим же причинам не может рассматриваться в качестве договора мены договор, по которому одна сторона передает другой стороне товар в обмен на уступку имущественного права.

Договор мены может быть заключен в отношении будущих товаров, то есть не только тех товаров, которые в момент заключения договора имеются у сторон, но и тех товаров, которые будут созданы или приобретены ими в будущем.

Момент исполнения обязанности передать товар определяется одним из трех вариантов: во-первых, при наличии в договоре условия об обязанности соответствующей стороны по доставке товара - моментом вручения товара другой стороне; во-вторых, если в соответствии с договором мены товар должен быть передан контрагенту в месте нахождения товара - моментом предоставления товара в распоряжение последнего в соответствующем месте; и, наконец, во всех остальных случаях - моментом сдачи товара перевозчику или организации связи. В последнем случае датой исполнения обязательства должна признаваться дата соответствующего документа, подтверждающего принятие товара перевозчиком или организацией связи для доставки контрагенту, либо дата приемо-сдаточного документа.

По общему правилу датой исполнения обязательства по передаче товара определяется момент перехода риска случайной гибели или случайной порчи товара. Однако, в отличие от договора купли-продажи, исполнение обязательства по передаче товара еще не влечет перехода права собственности на товар к контрагенту. Для этого требуется, чтобы и другая сторона выполнила свою обязанность по передаче товара в обмен на полученный ею товар.

Если объектом мены являются товары, определяемые родовыми признаками, при исполнении договора мены важное значение имеет количество подлежащих передаче товаров, которое должно определяться в договоре в соответствующих единицах измерения или денежном выражении. Допускается также возможность согласования сторонами в договоре лишь порядка определения количества товаров (п.1 ст.465 ГК РФ), что имеет важное значение, поскольку количество товаров относится к существенным условиям договора мены, не определяемых с помощью диспозитивных норм, и его отсутствие в договоре влечет признание последнего незаключенным. При любом варианте определения количества товаров договор признается заключенным, если его содержание позволяет установить количество товаров, подлежащих передаче на момент исполнения договора.

Договором мены может быть предусмотрено, что передаче подлежат товары в определенном соотношении по видам, моделям, размерам, цветам и иным признакам (ассортимент). По такому договору соответствующая сторона обязана передать контрагенту товары в ассортименте, согласованном сторонами (ст.467 ГК РФ).

В договоре мены могут быть предусмотрены требования, предъявляемые к качеству обмениваемых товаров. В этом случае передаваемые товары должны соответствовать указанным требованиям. В остальных случаях передаваемые товары должны быть пригодными для целей, для которых товары такого рода обычно используются.

Договор мены может включать также условия о комплектности товара (или о комплекте товаров), о требованиях, предъявляемых к таре и упаковке обмениваемых товаров и т.п.В этих случаях будут подлежать применению соответствующие положения о договоре купли-продажи.

§3. Отграничение договора мены от бартера.

В последние годы вошло в широкое употребление понятие «бартерная сделка», не предусмотренное ГК РФ. Когда говорят о «бартерной сделке» или «бартере», имеют в виду разного рода сделки, которые объединяет то, что по ним не производится денежная оплата, а осуществляется своеобразный обмен (в бытовом смысле) товарами, работами, услугами. Причем понятие «бартер» часто отождествляется с понятием «договор мены». Если это происходит в бытовых отношениях, то данное обстоятельство не порождает никаких особых проблем, поскольку в правоприменительной практике всегда можно обеспечить правильную юридическую квалификацию соответствующих правоотношений. Беда в том, что отождествление понятий «бартерная сделка» и «договор мены» нередко имеет место и в различных нормативных правовых актах.

Иллюстрацией к сказанному могут служить положения известного Указа Президента Российской Федерации от 18 августа 1996 г. № 1209 «О государственном регулировании внешнеторговых бартерных сделок»[[47]](#endnote-48). В соответствии с данным Указом «под внешнеторговыми бартерными сделками понимаются совершаемые при осуществлении внешнеторговой деятельности сделки, предусматривающие обмен эквивалентными по стоимости товарами, работами, услугами, результатами интеллектуальной деятельности (далее именуются - бартерные сделки). К бартерным сделкам не относятся сделки, предусматривающие использование при их осуществлении денежных или иных платежных средств. Бартерные сделки совершаются в простой письменной форме путем заключения двустороннего договора мены.

Таким образом, Указ расценивает как договор мены не только сделки, по которым каждая из сторон обязуется передать в собственность другой стороны один товар в обмен на другой, как это предусмотрено ГК РФ (п.1 ст.567), но также и любые иные сделки, не предусматривающие использование денежных средств. Если следовать Указу, то в разряд договоров мены попадут все договоры, по которым расчеты за товары, работы, услуги производятся не путем их оплаты, а предоставлением тех же товаров, работ, услуг. Однако такое необоснованное расширение сферы действия договора мены противоречит нормам ГК РФ об этом договоре. На этот случай в ГК РФ имеется специальное положение, согласно которому в случае противоречия указа Президента Российской Федерации Гражданскому кодексу или иному федеральному закону подлежит применению Гражданский кодекс или соответствующий закон (п.5 ст.3). Поэтому в этой части названный Указ не подлежит применению, а так называемые бартерные сделки никак не могут совершаться «путем заключения двустороннего договора мены», как это предлагается в Указе.

Как же квалифицировать правоотношения, подпадающие под используемое в Указе понятие «внешнеторговая бартерная сделка» ? Очевидно, что в качестве договора мены могут рассматриваться только те сделки, которые предусматривают обмен одного товара на другой. В остальных же случаях, когда вместо расчетов за товары, работы, услуга предусматривается выполнение работ, оказание услуг, передача исключительных прав и т.п., сделки должны квалифицироваться как смешанные договоры. К таким правоотношениям подлежат применению положения, предусмотренные пунктом 3 статьи 421 ГК РФ, согласно которым стороны могут заключить договор, в котором содержатся элементы различных договоров, предусмотренных законом или иными правовыми актами (смешанный договор); к отношениям сторон по смешанному договору применяются в соответствующих частях правила о договорах, элементы которых содержатся в смешанном договоре, если иное не вытекает из соглашения сторон или существа смешанного договора.

Как видим, положения ГК РФ о смешанном договоре также не оставляют места указам Президента и постановлениям Правительства Российской Федерации в регулировании таких договоров. Это немаловажное обстоятельство для правоприменительной практики, учитывая, что в Указе Президента Российской Федерации от 18 августа 1996 г. № 1209 предпринята попытка регламентировать форму и содержание таких договоров (то есть внешнеторговых бартерных сделок). Так, например, Указом предусмотрено, что договор должен оформляться в виде одного документа (что, ко всему прочему, противоречит п.2 ст.434 ГК РФ); что он должен включать в себя следующие условия: номенклатура, количество, качество, цена товара по каждой товарной позиции, сроки и условия экспорта, импорта товаров; перечень работ, услуг, результатов интеллектуальной деятельности, их стоимость, сроки выполнения работ, момент предоставления услуг и прав на результаты интеллектуальной деятельности; перечень документов, представляемых российскому лицу для подтверждения факта выполнения работ, предоставления услуг и прав на результаты интеллектуальной деятельности, порядок удовлетворения претензии в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения сторонами условий договора (п.2). Видимо, имелось в виду сделать названные условия существенными условиями всех договоров, подпадающих под понятие «внешнеторговая бартерная сделка». Однако и эта попытка оказалась неудачной.

Следует заметить, что в практике Международного коммерческого арбитражного суда (МКАС) при Торгово-промышленной палате Российской Федерации так называемые бартерные контракты, предусматривающие обязательство одной из сторон по поставке товаров в счет оплаты полученных товаров (как особую форму расчетов за переданные товары), никогда не рассматривались и не рассматриваются в качестве договора мены. Так, М.Г.Розенберг приводит пример одного из дел МКАС, по которому в счет бартерного контракта истец поставил ответчику товары, принятые по поручению ответчика третьим лицом без каких-либо замечаний по количеству и качеству. Свое обязательство по контракту о поставке истцу товаров на стоимость, равную стоимости поставленного истцом товара, ответчик не выполнил. В отзыве на иск ответчик заявил, что поставленный истцом товар был некачественным, в связи с чем не мог быть использован по назначению. Соответствующих доказательств своего утверждения ответчик не представил. Вынося решение, МКАС признал, что невыполненное обязательство ответчика поставить товар в обмен на полученный им трансформировалось в денежное обязательство. Соответственно, с ответчика взыскана стоимость поставленного ему истцом товара. В соответствии с условиями контракта с ответчика взыскана также неустойка за невыполнение им обязательства по поставке товара[[48]](#endnote-49).

Что касается Указа Президента Российской Федерации от 18 августа 1996 г., то его основные цели лежат в сфере таможенного законодательства. В этой области он и подлежит применению.

Заключение.

Реформирование государства, интеграция его в мировое сообщество, а так же быстрое изменение политических и экономических условий нашей жизни, выдвигают новые требования соответствия нашего законодательства общепринятым нормам и принципам. Глобальное обновление законодательной базы не может пройти безболезненно, и именно в этом заключается проблема. В нашей работе мы ставили перед собой цель – на основании действующего Российского законодательства, а так же всестороннего изучения теоретической литературы и практического материала по договору поставки и мены (бартера) определить наиболее сложные моменты взаимоотношений между сторонами договоров, выяснить в чем причина возникновения договорных споров, дать оценку договорам поставки и мены (бартера), как самостоятельным, имеющим основополагающее значение в хозяйственной сфере договорам, определить в чем их недостатки и преимущества.

Все поставленные перед нами исследовательские задачи были решены, всесторонне рассмотрена литература, нормативно-правовая база, регулирующая взаимоотношения сторон вытекающих из договоров поставки и мены. Анализ судебной практики арбитражных судов Российской Федерации показал, что большое количество споров, вытекающих из договоров поставки и мены, возникает из-за нечеткого, неполного изложения условий договоров, неопределенности требований, невнимательном отношении к содержанию, форме договоров.

Большинство спорных ситуаций, возникающих при взаимоотношениях сторон договоров поставки и мены, являются следствием ненадлежащего применения законодательных актов, некомпетентности хозяйственных работников, это прежде всего издержки сложного периода перехода от одного экономического порядка к другому, изменения привычных жизненных устоев, потеря прежних ориентиров. Однако постепенно приходит понимание того, что в условиях рыночных отношений рассчитывать надо только на себя, на результаты своего труда, правильно оценивать меру возрастающей собственной ответственности.

При исследовании проблемы, мы пришли к выводу, что практическая деятельность сторон договоров поставки и мены, основанная на добросовестном и своевременном исполнении принятых на себя обязательств по договору, позволит избежать большинства конфликтных ситуаций, грамотно составленный и оформленный договор защитит интересы хозяйственных субъектов, и даже в непредвиденных случаях действующее законодательство поможет отрегулировать спорные вопросы, возникшие между сторонами.

В этих условиях огромное значение должны будут иметь унифицированные и типовые формы договоров поставки и мены (бартера), как это принято в торговой практике зарубежных стран и в международной торговле.

Библиография.

1. Нормативные акты.
	1. 1. 1. ГК РФ 1995 г. // СЗ РФ 1995, №3
	2. ГК РСФСР 1964 г.
	3. ГК РСФСР 1922 г.
	4. Конвенция ООН «О договорах международной купли-продажи товаров» // Ведомости Съезда народных депутатов РСФСР и Верховного Совета РСФСР 1980, №15
	5. Закон РСФСР ОТ 26.06.1991 г. «О приоритетном обеспечении агропромышленного комплекса материально-техническими ресурсами» // Ведомости Съезда народных депутатов РСФСР и Верховного Совета РСФСР 1991, №26
	6. ФЗ РФ от 25.05.1995 г. «О конкуренции и ограничении монополистической деятельности на товарных рынках» // СЗ РФ 1995, №22
	7. Основы гражданского законодательства СССР и союзных республик 1991 г. // Ведомости Съезда народных депутатов РСФСР и Верховного совета РСФСР 1991, №4
	8. Основы гражданского законодательства СССР и союзных республик 1961 г.
	9. ФЗ РФ 13.12.1994 г. «О поставках продукции для государственных нужд» // СЗ РФ 1994, №39
	10. Указ президента РФ от 18.08.1996 г. «О государственном регулировании внешнеторговых бартерных сделок»
	11. Указ президента от 14.06.1992 г. «О частичном изменении порядка обязательной продажи валютной выручки и взимания экспортных пошлин»
	12. Постановление Верховного Совета РСФСР от 4.04.1992 г. «О мерах по обеспечению поставок продукции в районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности»
	13. Постановление Совета Министров СССР от 25.07.1988 г. «Об утверждении положения о поставках продукции производственно-технического назначения»
	14. Постановление Совета Министров СССР от 25.07.1988 г. «Об утверждении положения о поставках товаров народного потребления»
	15. Постановление Госснаба СССР от 21.01.1991 г. «Об утверждении правил обращения возвратной деревянной и картонной тары»
	16. Постановление Государственного арбитража СССР от 14.11.1974 г. «Об утверждении инструкции о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству»
	17. Постановление Государственного арбитража от 14.11.1974 г. «Об утверждении инструкции о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству»
	18. Правила применения, обращения и возврата многооборотных средств упаковки
2. Книги
	1. Андреев С.В., Сивачева И.А., Федотова А.И. Договор: заключение, изменение, расторжение. – М., 1997.
	2. Бизнес в России: универсальный юридический справочник предпринимателя / Отв. ред. Тихомиров М.Ю. – М., 1996.
	3. Генкин Д.М., Новицкий И.Б., Рабинович Н.В. История советского гражданского права. – М., 1949.
	4. Гражданский кодекс РФ. Часть 2. Текст, комментарии, алфавитно-предметный указатель. / Под ред. Козырь О.М., Маковского А.Л., Хохлова С.А. – М., 1996.
	5. Гражданское право. Часть 2 / Под ред. Сергеева А.П., Толстого Ю.К. – М., 1997.
	6. Дашков Л.П., Данилов А.И., Шахурин В.Г. Торговый бизнес в России: правовое обеспечение. Справочник. – М.,1996.
	7. Исайченко В.Л., Исайченко В.В. Обязательства по договорам: опыт практического комментария. – СПб., 1914.
	8. История государства и права СССР. / Под ред. Чистякова О.И.. – М., 1986.
	9. Клейн Н.И., Петров О.О. Комментарий к положениям о поставках продукции и товаров. – М, 1978.
	10. Комментарий к Гражданскому кодексу РФ, часть 2 / Отв.ред Садиков О.Н. – М., 1995.
	11. Комментарий части 2 Гражданского кодекса для предпринимателей. – М., 1995.
	12. Мейер Д.И. Русское гражданское право. – М., 1997.
	13. Мурадьян Э.М. Основные гражданско-правовые документы: образцы. – М., 1997.
	14. Поставка и приемка товаров: Нормативная база, арбитражная практика. – М., 1996.
	15. Право: учебник для ВУЗов. / Отв.ред. Теплова Н.А., Малинкович М.В. – М., 1997.
	16. Практика МКАС: Научно-практический комментарий. – М., 1997.
	17. Предпринимательское право. Курс лекций. / Под ред. Клейн Н.И. – М., 1993.
	18. Пустозерова В.М., Соловьев А.А. Договор поставки. – М., 1998.
	19. Румянцев О.Г., Додонов В.Н. Юридический энциклопедический словарь. – М., 1997.
	20. Сафонов М.Н. Договор поставки. – М., 1998.
	21. Сборник нормативных актов по гражданскому законодательству.ч.1. – М., 1984.
	22. Тихомиров М.Ю. Договоры в хозяйственной практике: образцы документов и комментарии. – М., 1995.
	23. Фурсов Д.А. Подготовка дела к судебному разбирательству. Поставки. Пособие для судей арбитражных судов. – М., 1997.
	24. Шершеневич Г.В. Учебник русского гражданского права. – М., 1995.
3. Статьи в журналах
	1. Анохин В. Договор поставки в рыночной экономике. // Хозяйство и право 1996, №6. с.113-120
	2. Анохин В.Н. Каким быть договору поставки. // Хозяйство и право 1996, №10. с.130-143.
	3. Витрянский В.В. Договор мены. // Вестник ВАС РФ 2000, №2. с.120-128.
	4. Гончарова Н. Новое гражданское законодательство: договор поставки и ответственность. // Хозяйство и право 1996, №7. с.113-118.
	5. Клейн Н.И. Договор поставки. // Законодательство и экономика 1997, №7-8. с.37-54.
	6. Наумова Л. Договор поставки. // Хозяйство и право 1999, №2, с.106-109.
	7. Романец Ю. Обязательство мены в системе гражданских договоров. // Закон 1999, №1. с.120-126.
	8. Трапезников В. Обязательства, возникающие из договора поставки. // Российская юстиция 2000, №4. с.19-21.
4. Судебная практика
	1. Постановление Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 г. №18 «О некоторых вопросах, связанных с применением положений ГК РФ о договоре поставки» // Вестник ВАС РФ 1997, №12. с.86-89.
	2. Постановление Пленума ВАС РФ от 22.12.1992 г. «О практике применения законодательства при разрешении споров, связанных с поставкой продукции производственно-технического назначения и народного потребления ненадлежащего качества» // Вестник ВАС РФ 1993, №2. с.43-45.
	3. Постановление Президиума ВАС РФ №34390 / 97 от 30.09.1997 г. // Вестник ВАС РФ 1998, № 1. с.77.
	4. Постановление Президиума ВАС РФ от 21.05.1996 г. // Вестник ВАС РФ 1996, №9. с.64.
	5. Постановление Президиума ВАС РФ от 26.04.1995 г. // Вестник ВАС РФ 1996, №1. с.6.
	6. Постановление Президиума ВАС РФ ОТ 12.12.1996 г. // Вестник ВАС РФ 1996, №10. с.54.
1. Приложение.

 Мейер Д.И. Русское гражданское право в 2 т. – М., 1997 [↑](#endnote-ref-2)
2. Генкин Д.М, Новицкий И.Б, Рабинович Н.В. История советского гражданского права. – М., 1949, с.42 [↑](#endnote-ref-3)
3. Советское государство и право в первые годы советской власти. – М., 1983 [↑](#endnote-ref-4)
4. Генкин Д.М, Новицкий И.Б, Рабинович Н.В. История советского гражданского права. – М., 1949, с.43 [↑](#endnote-ref-5)
5. Генкин Д.М, Новицкий И.Б, Рабинович Н.В. История советского гражданского права. – М., 1949, с.47 [↑](#endnote-ref-6)
6. Генкин Д.М, Новицкий И.Б, Рабинович Н.В. История советского гражданского права. – М., 1949 [↑](#endnote-ref-7)
7. История государства и права СССР // Под ред. Чистякова О.И, Кукушкина Ю.С. – М., 1986, с.310 [↑](#endnote-ref-8)
8. История государства и права СССР // Под ред. Чистякова О.И, Кукушкина Ю.С. – М., 1986 [↑](#endnote-ref-9)
9. Комментарий к ГК РФ // Под.ред.О.Н.Садикова – М., 1996, с.94 [↑](#endnote-ref-10)
10. Ведомости Съезда народных депутатов РСФСР и Верховного Совета РСФСР, 1991, № 26, с.878 [↑](#endnote-ref-11)
11. Ведомости Съезда народных депутатов РФ и Верховного Совета РФ, 1992, № 16, с.843 [↑](#endnote-ref-12)
12. СЗ РФ, 1996, №35 [↑](#endnote-ref-13)
13. Фурсов Д.А. Подготовка дела к судебному разбирательству. Поставка. Пособие для судей арбитражных судов. – М., 1997, с.17 [↑](#endnote-ref-14)
14. СЗ РФ, 1992, №27 [↑](#endnote-ref-15)
15. Право: Учебник для вузов – М., Закон и право, ЮНИТИ, 1997, с.130 [↑](#endnote-ref-16)
16. Дашков Л.П., Данилов А И, Шахурин В.Г. Торговый бизнес в России правовое обеспечение. М., 1996, с.172 [↑](#endnote-ref-17)
17. Бизнес в России // Отв.ред. Тихомиров М.Ю. – М., 1996, с.434 [↑](#endnote-ref-18)
18. Мурадьян Э.М. Основные гражданско-правовые документы: образцы – М., 1997, с.75 [↑](#endnote-ref-19)
19. Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права (по изданию 1907 г) – М., 1995, с.327 [↑](#endnote-ref-20)
20. Собрание законодательства РФ, 1995, № 22, ст.1966 [↑](#endnote-ref-21)
21. Анохин В.Н. Каким быть договору поставки. // Хозяйство и право, 1996, №10, с.130 [↑](#endnote-ref-22)
22. Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 1996, № 1, с.54. [↑](#endnote-ref-23)
23. Андреев С.Е, Сивачева И.А, Федотова А.И. Договор: заключение, изменение, расторжение – М., 1997, с.102 [↑](#endnote-ref-24)
24. Гражданское право. ч.2. // Под ред. Сергеева А.П., Толстого Ю.К. – М., 1997, с.476 [↑](#endnote-ref-25)
25. Андреев С.Е, Сивачева И.А, Федотова А.И. Договор: заключение, изменение, расторжение. – М., 1997, с.102 [↑](#endnote-ref-26)
26. Тихомиров М.Ю. Договоры в хозяйственной практике: Образцы документов и комментарии. – М., 1995, с.27 [↑](#endnote-ref-27)
27. Предпринимательское право. Курс лекций. // Под ред. Клейн Н.И – М., 1993, с.341 [↑](#endnote-ref-28)
28. Гражданский кодекс РФ. ч.2 // Под ред. Козырь О.М, Маковского А.Л, Хохлова С.А. - М., 1996, с.260 [↑](#endnote-ref-29)
29. Клейн Н.И. Договор поставки // Законодательство и экономика, № 7 / 8, 1997, с.44 [↑](#endnote-ref-30)
30. Комментарий ч.2 Гражданского кодекса РФ для предпринимателей. – М., 1996, с.37 [↑](#endnote-ref-31)
31. Устав железных дорог Союза ССР (ст 65-67) // Закон, 1996, № 11 с.19 [↑](#endnote-ref-32)
32. Устав автомобильного транспорта РСФСР (ст 65-69) // Закон, 1996, № 5, с.14 [↑](#endnote-ref-33)
33. Комментарий ч.1 Гражданского кодекса РФ для предпринимателей – М., 1995, с.338 [↑](#endnote-ref-34)
34. Ведомости РСФСР. 1990, № 23. с.428 [↑](#endnote-ref-35)
35. Конвенция ООН, О договорах международной купли-продажи товаров, ст.55 [↑](#endnote-ref-36)
36. Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ, 1993, №2, с.63 [↑](#endnote-ref-37)
37. Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ, 1996, с.81. [↑](#endnote-ref-38)
38. Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР, 1991, № 4. [↑](#endnote-ref-39)
39. Анохин В.Н. Договор поставки в рыночной экономике. // Хозяйство и право, 1996, №9, с.120 [↑](#endnote-ref-40)
40. Постановление Президиума ВАС РФ № 3490 / 97 от 30.09.97 // Вестник ВАС РФ, 1998, № 1, с.77 [↑](#endnote-ref-41)
41. Постановление Президиума ВАС РФ № 8239 / 95 от 21.05.96 // Вестник ВАС РФ, 1996, № 9, с.42 [↑](#endnote-ref-42)
42. Гражданское право: Учебник. ч.2 / Под ред. А.П.Сергеева, Ю.К.Толстого – М., 1997, с.113. [↑](#endnote-ref-43)
43. Гражданское право России: ч.2. Обязательственное право: Курс лекций. с.161. [↑](#endnote-ref-44)
44. Гражданский кодекс РФ: ч.2. / Под ред. О.М.Козырь, А.Л.Маковского, С.А.Хохлова. – М., 1996, с.299 [↑](#endnote-ref-45)
45. Гражданское право России. ч.2. / Отв.ред. О.Н.Садиков – М., 1997, с.161 [↑](#endnote-ref-46)
46. Гражданское право. Учебник,ч.2 / Под ред. А.П.Сергеева, Ю.К.Толстого – М., 1997, с.114 [↑](#endnote-ref-47)
47. СЗ РФ, 1996, №35. ст.4141 [↑](#endnote-ref-48)
48. Практика Международного коммерческого арбитражного суда: Научно-практический комментарий / Сост. и авт. коммент. М.Г.Розенберг – М. 1997, с.23 [↑](#endnote-ref-49)