

МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ  
федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение высшего образования  
«Тольяттинский государственный университет»

Института права

(наименование института полностью)

Кафедра \_\_\_\_\_ «Гражданское право и процесс»

(наименование)

40.03.01 Юриспруденция

(код и наименование направления подготовки, специальности)

Гражданско-правовой

(направленность (профиль) / специализация)

## ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему Особенности заключения и прекращения договора поставки \_\_\_\_\_

Студент

М.В. Алексанов

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

к.ю.н., доцент, О.С. Лапшина

(ученая степень, звание, И.О. Фамилия)

Тольятти 2021

## Аннотация

Актуальность темы исследования. В настоящее время заключение и прекращение договора поставки нуждается в более четкой правовой регламентации и совершенствовании, так как, несмотря на диспозитивный характер гражданско-правовых норм, не решение указанных и других вопросов, имеющих в правоприменительной практике приводит к ущемлению интересов сторон договорного отношения и возникновению конфликтных ситуаций.

Объект исследования – общественные отношения, возникающие из договора поставки.

Предмет исследования – научно-теоретические представления об условиях и содержании договора поставки, порядке его заключения и прекращения, а также нормы действующего гражданского законодательства, регулирующие договор поставки.

Цель исследования – комплексный теоретико-правовой и практический анализ заключения и прекращения договора поставки в соответствии с нормами действующего гражданского законодательства Российской Федерации, выявление проблем и предложение путей их решения.

Для достижения поставленной цели поставлены следующие задачи: рассмотреть особенности согласования существенных и прочих условий договора поставки; проанализировать практику урегулирования разногласий при заключении договора поставки; исследовать основания и порядок расторжения договора поставки; выявить проблемы, возникающие при одностороннем отказе от исполнения договора поставки; обобщить практику прекращения договора поставки в связи с невозможностью его исполнения.

Структура работы: введение, две главы, поделенные на пять параграфов, заключение, список используемой литературы и используемых источников.

## Оглавление

Введение.....	4
Глава 1 Правовое регулирование заключения договора поставки .....	7
1.1 Согласование существенных и прочих условий договора поставки .....	7
1.2 Практика урегулирования разногласий при заключении договора поставки .....	20
Глава 2 Проблемы и практика прекращения договора поставки.....	28
2.1 Расторжение договора поставки.....	28
2.2 Односторонний отказ от исполнения договора поставки .....	35
Заключение .....	58
Список используемой литературы и список используемых источников.....	62

## Введение

Актуальность темы исследования. Договор поставки, известный с древних времен, является одним из самых распространенных договоров в предпринимательской деятельности. Несмотря на давнюю историю договорной конструкции поставки, действующее законодательство в части ее правового регулирования имеет ряд нерешенных и спорных вопросов, среди которых можно отметить лишь некоторые из них.

Во-первых, отсутствие четкой регламентации процесса заключения договора поставки, неполное изложение его условий, что является причиной большого количества споров на практике. К примеру, неоднозначно решается вопрос о сроке договора поставки. В одних случаях правоприменители признают срок в качестве существенного договора поставки, в других, с одной стороны, признавая срок важным условием договора поставки, с другой, существенным он не признается.

Во-вторых, отсутствует полная регламентация процедуры урегулирования разногласий при заключении договора поставки. В связи с чем, отсутствует согласованная позиция судов по вопросу признания существенными тех условий договора поставки, о необходимости согласования которых заявлено одной из сторон.

В-третьих, нельзя признать совершенным и правовое регулирование расторжения договора поставки. В частности, на практике возникают вопросы о признании существенными те нарушения договора поставки, которое не упомянуты в пунктах 2 и 3 ст. 523 Гражданского кодекса Российской Федерации.

Таким образом, в настоящее время заключение и прекращение договора поставки нуждается в более четкой правовой регламентации и совершенствовании, так как, несмотря на диспозитивный характер

гражданско-правовых норм, не решение указанных и других вопросов, имеющих в правоприменительной практике, приводит к ущемлению интересов сторон договорного отношения и возникновению конфликтных ситуаций.

Объектом исследования являются общественные отношения, возникающие из договора поставки.

Предмет исследования - научно-теоретические представления об условиях и содержании договора поставки, порядке его заключения и прекращения, а также нормы действующего гражданского законодательства, регулирующие договор поставки.

Цель исследования – комплексный теоретико-правовой и практический анализ заключения и прекращения договора поставки в соответствии с нормами действующего гражданского законодательства Российской Федерации, выявление проблем и предложение путей их решения.

Для достижения поставленной цели поставлены следующие задачи:

- рассмотреть особенности согласования существенных и прочих условий договора поставки;
- проанализировать практику урегулирования разногласий при заключении договора поставки;
- исследовать основания и порядок расторжения договора поставки;
- выявить проблемы, возникающие при одностороннем отказе от исполнения договора поставки;
- обобщить практику прекращения договора поставки в связи с невозможностью его исполнения.

Методология и методика исследования выстроена на базовом диалектическом методе познания договора поставки как правового явления, а также методах частно-научных: системно-структурном, сравнительно-правовом, формально-логическом, технико-юридическом.

Теоретическую основу исследования составляют труды следующих ученых: Л.В. Андреевой, М.Н. Апестиной, А.Я. Ахмедова, М.И. Брагинского, С.Л. Будылина, В.В. Витрянского, С.А. Денисова, Н.В. Иванова, М.Ф. Казанцева, А.Н. Кучер, М.В. Маркиной, М.А. Орловской, Н.П. Педюрина, Д.А. Попова, Ю.В. Роговой, Ю.В. Романец, Р.О. Халфиной, В.А. Хохлова, БЮ.Н. Шаховой и др.

Нормативная база исследования: Конституция Российской Федерации, Гражданский кодекс Российской Федерации, федеральные законы и нормативно-правовые акты, регулирующие гражданско-правовое регулирование заключения и прекращения договора поставки.

Структура работы: введение, две главы, поделенные на пять параграфов, заключение, список используемой литературы и используемых источников.

## **Глава 1 Правовое регулирование заключения договора поставки**

### **1.1 Согласование существенных и прочих условий договора поставки**

В действующем гражданском законодательстве договор поставки товаров является видом договора купли-продажи и регулируется статьями 506-524 параграфа 3 главы 30 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ) [7]. Отдельно в параграфе 4 главы 30 ГК РФ выделен такой вид поставки, как поставка товаров для государственных и муниципальных нужд (ст.ст. 525-534 ГК РФ). В виду того, что договора поставки по своей правовой природе является разновидностью договора купли-продажи, кроме указанных норм ГК РФ, на него распространяются и общие правила договора купли-продажи.

Понятие договора поставки сформулировано в ст. 506 ГК РФ, согласно которой: «по договору поставки поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки, производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием».

В рамках настоящей выпускной квалификационной работы рассматриваются вопросы заключения и прекращения договора поставки. В связи с чем, за рамками данного исследования остаются вопросы правовой природы договора поставки и его признаки в виду ограниченности объема работы. Следует только отметить, что договор поставки является консенсуальным (между сторонами достигнуто соглашение по всем его существенным условиям), возмездным и двусторонне обязывающим [12, с. 271].

Непосредственное исследование согласования существенных и прочих условий договора поставки необходимо начать с общетеоретических положений относительно условий гражданско-правовых договоров, совокупность которых составляет его содержание [3, с. 89].

В юридической литературе можно встретить различные классификации договорных условий. По большей части ученые классифицируют условия договора по их юридическому значению на: существенные, обычные и случайные. В целом же, следует заметить, что в научной литературе высказываются различные точки зрения относительно классификации условий договора на существенные, обычные и случайные.

Так, по мнению Р.О. Халфиной, установление круга существенных условий каждого конкретного договора зависит от воли сторон и принятое в учебной и теоретической литературе разграничение условий договора на существенные, обычные и случайные является неприемлемым [60, с. 202].

М.И. Брагинский отмечает, что в отличие от существенных условий выделение обычных и случайных проводится только в литературе. Обычные условия не существуют, так как императивные и диспозитивные нормы находятся за пределами договора. Случайных условий не существует, так как каждый раз, когда в договоре предусмотрены условия, отличающиеся от диспозитивных норм, их следует квалифицировать как существенные условия, относительно которых по заявлению одной из сторон достигнуто соглашение [4, с. 300-302]. В связи с этим М.И. Брагинский приходит к выводу, что никаких иных условий, кроме существенных, в договоре быть не может [4, с. 303].

М.Ф. Казанцев разделяет условия договора в зависимости от объема свободы сторон в их определении: на обязательные, дозволенные и недопустимые. По его мнению, классическая модель условий договора, подразделяющаяся на существенные, обычные и случайные обладает рядом недостатков, среди которых, отсутствие определенного единого основания деления [15, с. 440].



Тем не менее, большинство исследователей исходит из выделения существенных, обычных и случайных условий договора. Важно заметить, что практика применения гражданского законодательства на протяжении длительного времени исходит их классификации условий договора на существенные и несущественные. Безусловно, все попавшие в договор условия можно называть существенными условиями, но насколько такая классификация условий договора практически целесообразна и применима. Принципиально значение признания условия существенным заключается в том, может ли отсутствие условия в договоре влечь признание его незаключенным или нет.

Значение существенных условий состоит в том, что они необходимы для заключения договора, без их согласования договор не приобретает юридическую силу. Практика применения гражданского законодательства на протяжении длительного времени стояла на той позиции, что существенные условия договора – это условия, достижение соглашения по которым необходимо для заключения договора. Главным и, пожалуй, единственным последствием несогласования существенных условий договора являлось признание договора незаключенным. Как правило, существенными условиями договора в силу закона являются минимально необходимые для возникновения договорного правоотношения условия. Дело в том, что неопределенность существенных условий договора порождает сложности с исполнением договорных обязательств [4, с. 90].

При этом проблема исходит, в том числе, и из того, что существенные условия договоров не всегда предусмотрены законодательно. Если, например, в отношении договоров страхования и доверительного управления имуществом законодательно предусмотрен перечень существенных условий договора, то в отношении большинства договоров нормативно существенные условия не определены, что может свидетельствовать либо о том, что единственным существенным условием договора является условие о предмете договора, либо о том, что определять существенные условия

договора следует посредством толкования норм о соответствующем договоре. Как отмечает Е.Е. Шевченко, сами суды нередко придерживаются противоречивых позиций при квалификации условий как существенных или несущественных, что свидетельствует о высоком риске признания договора незаключенным [64, с. 139].

Наряду с недобросовестностью участников оборота, отсутствие определенности относительно существенных условий договора приводит к нестабильности договорных правоотношений. Законодателем предпринят ряд мер, повлекших изменение ситуации в рамках правоприменения. Следует заметить, что договор является заключенным, если стороны не согласовали какое-либо условие договора, но затем совместными действиями по исполнению договора и его принятию устранили необходимость согласования такого условия [13; 28]. В частности, покупатель, частично оплативший товар, не вправе ссылаться на незаключенность договора поставки товара [35]. Согласно п. 3 ст. 432 ГК РФ [8] сторона, принявшая от другой стороны полное или частичное исполнение по договору либо иным образом подтвердившая действие договора, не вправе требовать признания договора незаключенным, если заявление такого требования с учетом конкретных обстоятельств будет противоречить принципу добросовестности.

Действующий ГК РФ определяет понятие существенных условий следующим образом. В соответствии с п. 1 ст. 432 ГК РФ к существенным условиям относятся:

- условия о предмете договора;
- условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида;
- те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.

Первые две группы существенных условий можно назвать объективно-существенными, третью – субъективно-существенными.

Далее следует рассмотреть подробнее круг существенных условий, о которых идет речь в п.1 ст.432 ГК РФ применительно к договору поставки.

Во-первых, условие о предмете договора для всех договоров является обязательным. Оно характеризуют передаваемое имущество, работы, подлежащие выполнению, оказываемые услуги либо необходимый результат действий. Без согласования сторонами предмета договора не может быть заключен ни один договор. Это единственное условие, являющееся существенным для всех договоров. В случае с иными условиями отнести их к существенным условиям безотносительно к тому или иному договорному типу или виду было бы неверно.

По мнению Ю.В. Романца, предмет договора – это материальный объект, по поводу которого складывается гражданское правоотношение [58, с. 205]. Е.Е. Шевченко обращает внимание на то, что в широком смысле «предметом» охватывается весь набор показателей того, по поводу чего заключается договор, юридически закрепляются его главные потребительские и стоимостные характеристики [64, с. 166]. В частности, при заключении договора купли-продажи продавец и покупатель должны достигнуть соглашения о том, какие товары (наименование и количество) будут переданы согласно договору. Для заключения договора поручения необходимо определить, какие юридические действия обязан совершить поверенный от имени доверителя.

В.В. Витрянский подходит к вопросу определения предмета как существенного условия договора несколько иначе. По его мнению, предмет договора представляет собой действия (или бездействие), которые должна совершить обязанная сторона.

Например, предметом договора купли-продажи являются действия продавца по передаче товара в собственность покупателя и соответственно действия покупателя по принятию этого товара и уплате за него установленной цены, а не товар, как принято иногда считать. Согласно п. 3 ст. 455 ГК РФ условие договора купли-продажи о товаре считается

согласованным, если договор позволяет определить наименование и количество товара. Однако данное положение относится не столько к предмету договора, сколько к его объекту, и им не исчерпываются существенные условия договора купли-продажи [6, с. 3]. Данная точка зрения заслуживает поддержки. Указание в договоре одного лишь объекта без надлежащего согласования совершаемых с имуществом действий не позволяет определить, какой договор намеревались заключить участники гражданского оборота.

Существенное условие о предмете договора поставки считается согласованным, если договор позволяет определить наименование и количество товара (п. 3 ст. 455 ГК РФ)).

В Определении ВАС РФ от 03.08.2011 г. № ВАС-9622/11 указано, что правила ст. 506 ГК РФ не устанавливают каких-либо требований к существенным условиям договора поставки, следовательно, в соответствии с п. 3 ст. 455 ГК РФ условия договора поставки считаются согласованными, если договор позволяет определить наименование и количество товара [24].

Данное положение можно рассмотреть на следующем примере.

Так, продавец А. и покупатель Б. заключили контракт, в соответствии с которым продавец обязался поставить обществу оборудование - комплектную автоматизированную линию для производства штамповочных изделий из металла.

Впоследствии стороны заключили дополнительное соглашение к контракту, из которого усматривается увеличение стоимости контракта в связи с поставкой дополнительного комплекта запчастей на один год работы. Продавец А., ссылаясь на наличие на стороне общества задолженности, предъявил претензию с требованием погасить задолженность. Претензия А. была проигнорирована Б., в результате чего продавец обратился в суд. Покупатель утверждал, что дополнительное соглашение не заключено ввиду несогласования предмета поставки, дополнительный комплект запчастей по

дополнительному соглашению не был поставлен, и поэтому задолженность по оплате поставленного товара на стороне общества отсутствует.

Суд первой инстанции, посчитав требования А. обоснованными, первоначальный иск удовлетворил в полном объеме.

Апелляционный суд не согласился с приведенными в решении оценкой доказательств и выводами, отменил решение суда и, рассмотрев дело по правилам, предусмотренным для рассмотрения дела в суде первой инстанции, отказал в удовлетворении первоначального иска. Изучив материалы дела, суд кассационной инстанции не нашел оснований для отмены решения суда апелляционной инстанции ввиду следующего.

Согласно п. 1 ст. 432 ГК РФ договор считается заключенным, если между сторонами, в требуемой в подлежащих случаях форме, достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора. Существенными являются условия о предмете договора, условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.

В силу п. 3 ст. 455 ГК РФ условие договора купли-продажи о товаре считается согласованным, если договор позволяет определить наименование и количество товара.

В соответствии с п. 2 ст. 465 ГК РФ, если договор купли-продажи не позволяет определить количество подлежащего передаче товара, договор не считается заключенным.

Суд апелляционной инстанции, оценив условия дополнительного соглашения, пришел к правомерному выводу о том, что стороны не согласовали его существенное условие (предмет), в связи с чем, признал названное соглашение незаключенным [37].

Можно представить и другую ситуацию. Договор поставки не содержит существенного условия о количестве товара, но в нем указано, что количество поставляемого товара определяется в приложениях к договору.

Однако стороны не подписали приложение. В договоре установлено только наименование товара и его характеристики. Будет ли в этом случае договор считаться незаключенным?

Такая вероятность существует. Вместе с тем, если поставка товара в определенном количестве будет произведена и будут документы, подтверждающие это (например, подписанная сторонами товарная накладная), требование о признании договора незаключенным может быть расценено в качестве злоупотребления правом [55].

Вторая группа условий, которые относятся к существенным, это - условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида. Данная группа существенных условий выражает природу конкретного договора, без которых он не может существовать как соответствующий вид договора. По отдельным видам договоров законодатель формулирует конкретные существенные условия в соответствующих нормах (ст.ст. 339, 506 ГК РФ и др.).

Такие указания закон содержит, в частности, применительно к условию о цене. Определение того, что собой представляет условие о цене, вызвало серьезную дискуссию в юридической литературе. Цивилисты по сей день не разрешили даже вопроса о том только ли в денежных средствах может быть выражена цена [30; 61].

Не является существенным условием договора поставки условие о цене, исходя из общих положений о купле-продаже. Поэтому, при отсутствии ее в договоре поставки применяются правила п. 3 ст. 424 ГК РФ, устанавливающие правило о том, что при отсутствии в возмездном договоре цены, исполнение договора должно быть оплачено по цене, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные товары.

Однако на практике существует две позиции судов. В одних случаях цена признается существенным условием договора поставки в виду того, что если одна сторона договора совершает действия по исполнению договора, а

другая сторона принимает их без каких-либо возражений, то неопределенность в отношении содержания договоренностей сторон отсутствует. Следовательно, в этом случае соответствующие условия спорного договора должны считаться согласованными сторонами, а договор - заключенным. Таким образом, ответчик подтвердил факт заключения договора поставки с истцом путем совершения конклюдентных действий по принятию товара и подписанию накладной. Накладная от 11.09.2017, подписанная сторонами, имеет ссылку на счет-договор № 1. В накладной, равно как и в счете-договоре, указаны наименование, количество и цена товара [36].

В другом случае суд отклонил доводы ответчика о незаключенности договора поставки, указав, что цена товара по договору купли-продажи (поставки) не является существенным условием договора, в силу чего при отсутствии согласования сторонами цены договора договор не может быть признан незаключенным [32].

Исходя из такой двойственности на практике, для минимизации и исключения негативных последствий для покупателя в части исполнения обязательств поставщиком по цене договора необходимо при закупке в закупочной документации, и соответственно в проекте договора поставки, указать, что цена договора является существенным условием и изменению не подлежит. Целесообразно включать в тексты проектов договоров следующие формулировки:

«Наименование, цена за единицу, количество и другие характеристики Товара определены Сторонами в Спецификации (Приложение №1 к настоящему Договору), являющейся неотъемлемой частью Договора. Цены на Товар, согласованные в Спецификации, являются существенным условием настоящего Договора и остаются неизменными на весь период действия настоящего Договора.

Стоимость настоящего Договора включает в себя стоимость Товара, стоимость: транспортных расходов на доставку Товара до установленного

настоящим Договором места поставки, стоимость тары, упаковки, маркировки, затаривания, погрузочно-разгрузочных работ, таможенных платежей, НДС, других установленных налогов, сборов и платежей, а также иных расходов, связанных с поставкой Товара, в том числе с сертификацией, сертификационной выборки (в случае если договор поставки заключается на поставку микросхем или иной электронной компонентной базы) и получением необходимой сопроводительной документации.

Поставка Товара осуществляется по номенклатурным позициям, изготовленным в едином технологическом цикле на одном предприятии. Поставка Товара осуществляется в соответствии с системой менеджмента качества (СМК) поставщика комплектующих, материалов, предназначенных в области электронной компонентной базы (производство, хранение, перевозка, реализация) для производства РЭА признанной соответствующей ISO 9001:2015 и ГОСТ РВ 0015–002–2012. Иные условия должны быть письменно согласованы с Покупателем.

Покупатель принимает на себя обязательства принять и оплатить поставленный Товар в соответствии с условиями настоящего Договора и при наличии надлежащим образом оформленной и принятой Покупателем сопроводительной документацией, указанной в п. 1 Технических требований (Приложение № 2 к настоящему Договору) (далее – сопроводительная документация). Поставка Товара осуществляется одновременно с предоставлением Покупателю надлежащим образом оформленной и принятой сопроводительной документацией, что является существенным условием настоящего Договора» [29, с. 152].

Вместе с тем, законодатель не всегда прямо указывает в законе существенные условия для конкретных договоров, но из содержания соответствующих норм, регулирующих тот или иной договор, следует, что определенное условие является для данного договора существенным, например, условие о сроке для договора поставки (ст. 506 ГК РФ). Так, считается, что если срок указан в определении договора поставки, то он



является существенным условием данной договорной конструкции. В тоже время, ст. 508 ГК РФ, регулирующая периоды поставки, позволяет не определять срок или сроки поставки при заключении договора.

На практике несогласованность срока поставки позволяет правоприменителям квалифицировать заключенный договор как договор купли-продажи или разовая сделка по купле-продаже [54].

М.В. Маркина решить данный вопрос предлагает посредством внесения соответствующих изменений в ГК РФ. Так, если срок следует признать существенным условием договора поставки, то необходимо из ст. 508 ГК РФ исключить п. 1. Если же, рассматривать срок как несущественное условие договора поставки, то из ст. 506 ГК РФ необходимо исключить: «в обусловленный срок или сроки» [22, с. 48].

Указанное решение позволит в дальнейшем избежать сторонами договора поставки дополнительных споров и риска признания договора незаключенным.

Формулировка данной группы существенных условий «условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида» вызвала дискуссию относительно того тождественны ли существенные для договоров данного вида условия и необходимые для договоров данного вида условия. С.А. Денисов [9, с. 238-239], Л.В. Андреева [1, с. 91], Е.Е. Шевченко [64, с. 151-159] убеждены в том, что они равны и нет основания для выделения отдельной группы существенных условий – условий, необходимых для договоров данного вида. А.Н. Кучер отмечает, что существенными являются условия, необходимые для договоров данного вида, вне зависимости от того, были ли они названы таковыми в законах или иных правовых актах [20, с. 91].

М.И. Брагинский считает, что указание на необходимые для данного вида договоров условия полезно, так как это может служить ориентиром для законодателя, осуществляющего нормотворческую деятельность, а также сторон договора и правоприменительных органов при разрешении споров из

непоименованных договоров [4, с. 246, 253]. В отношении поименованных договоров выделение необходимых для договоров данного вида существенных условий нецелесообразно, тогда как в отношении непоименованных договоров - вынужденная мера.

К третьей группе существенных условий относятся условия, относительно которых сторонами достигнуто соглашение. Получается, что существенными могут стать условия, которое для договора поставки не указаны в качестве таковых в законе (цена, срок, форма договора, упаковка товара и др.), и без согласования этого условия с другой стороной договор не может быть заключен.

Из положений ГК РФ следует, что заявление одной из сторон о необходимости согласования какого-либо условия означает, что это условие является существенным, то есть, таким, отсутствие соглашения по которому означает, что договор не является заключенным. Иное толкование, исходя из которого в этом случае должно иметь место восполнение отсутствия названного соглашения положениями диспозитивной нормы, означает противоречащее принципу свободы договора (статья 421 ГК РФ), навязывание стороне, сделавшей такое заявление, условий, на которых бы она договор не заключила (пункт 11 Информационного письма Президиума ВАС РФ от 25 февраля 2014 г. № 165).

Например, договором предусмотрена оплата товара в рассрочку, но не согласованы существенные условия такой рассрочки (цена товара и порядок оплаты). В этом случае договор может быть признан незаключенным (п. 1 ст. 489 ГК РФ), и, соответственно, покупатель будет не вправе требовать от поставщика передачи товара.

Это подтверждается судебной практикой.

Рассматривая подобное дело, суд кассационной инстанции указал: поскольку стороны цену и порядок оплаты одного того же имущества определили по-разному, а при разрешении спора каждая сторона настаивала на своей позиции, арбитражный суд правомерно посчитал данные условия

несогласованными, а договор незаключенным. В удовлетворении иска о понуждении к передаче товара по незаключенному договору было отказано [49].

Существенные условия по способу определения можно разделить на определенные и определимые [64, с. 180-182]. Для гражданского оборота не требуется строгая определенность существенных условий на момент заключения договора, гораздо важнее, чтобы договор содержал способ определения условия договора на момент исполнения возникающих из договора обязательств.

Под обычными условиями понимаются те, которые не нуждаются в согласовании сторон, поскольку предусмотрены в соответствующих нормативных актах. Случайные условия изменяют, дополняют обычные условия. Как правило, при помощи случайных условий решаются вопросы, не урегулированные законом. Они включаются в текст договора только по усмотрению сторон и их отсутствие не влияет на действительность договора. Их значение состоит в том, что они позволяют контрагентам в максимальной степени выразить свои интересы при заключении договоров.

Кроме того, важно обратить внимание на то, что ГК РФ не содержит требования к форме договора поставки, в связи с чем, на практике данный договор признается заключенным, если условия договора согласованы не только в самом договоре, но и, к примеру, в товарной накладной, подписанной сторонами договора [52].

Таким образом, согласованным признается договор поставки, позволяющий определить наименование и количество товара. Остальные условия договора поставки (о цене и сроке) на практике признаются как существенными, так и не обязательными условиями, позволяющими определить договор заключенным.

## **1.2 Практика урегулирования разногласий при заключении договора поставки**

Если общим правилом является свободное заключение договора, то в отдельных случаях, по мнению законодателя, необходимостью является наделение одного или обоих потенциальных контрагентов правом требовать понуждения к заключению договора. Такое право возникает в силу различных причин: публичные интересы, добровольно принятая сторонами обязанность и т.д.

В случаях, когда в соответствии с законом для стороны, которой направлена оферта, заключение договора обязательно, эта сторона должна ответить потенциальному контрагенту. Закон допускает три варианта ответа на оферту, направление другой стороне извещения:

- об акцепте;
- об отказе от акцепта;
- об акцепте оферты на иных условиях (протокола разногласий).

В процессе заключения договора поставки между сторонами могут возникнуть разногласия относительно его условий. Данные разногласия решаются посредством согласительной процедуры.

Порядок урегулирования разногласий при заключении договора поставки установлен ст. 507 ГК РФ.

По сути, адресат оферты может ответить на нее любым способом. Какие-либо ограничения прав адресата оферты на указанной стадии заключения договора отсутствуют. Нормативно предусмотрен срок для ответа, равный тридцати дням со дня получения оферты. Только получив ответ, оферент может воспользоваться специальными способами защиты, предусмотренными на случай заключения договора в обязательном порядке. Так, в случае уклонения от заключения договора оферент вправе обратиться в суд с требованием о понуждении заключить договор.

При этом, в случае направления оференту протокола разногласий (извещения об акцепте оферты на иных условиях), оферент вправе передать разногласия, возникшие при заключении договора, на рассмотрение суда в течение тридцати дней со дня получения такого извещения либо истечения срока для акцепта. В случае пропуска уполномоченной стороной тридцатидневного срока, для передачи протокола разногласий на рассмотрение суда, суд отказывает в удовлетворении такого требования лишь при наличии соответствующего заявления другой стороны. Если во время рассмотрения спора о заключении договора одна сторона осуществляет предоставление, а другая сторона его принимает, то пропуск срока не является основанием для отказа в удовлетворении иска (п. 41 постановления Пленума Верховного Суда РФ от 25.12.2018 г. № 49 [46]).

В случаях, когда в соответствии с законом заключение договора обязательно для стороны, направившей оферту, и ей в течение тридцати дней будет направлен протокол разногласий, эта сторона обязана в течение тридцати дней со дня получения протокола разногласий известить другую сторону о принятии договора в ее редакции либо об отклонении протокола разногласий. При отклонении протокола разногласий либо неполучении извещения о результатах его рассмотрения в указанный срок сторона, направившая протокол разногласий, вправе передать разногласия, возникшие при заключении договора, на рассмотрение суда.

Так, судом было установлено, что ООО «Фотон» при заключении Контракта не исполнило обязанность, предусмотренную ч. 1 ст. 507 ГК РФ, и не уведомило представителей Заказчика о невозможности осуществить поставку Товара надлежащего качества единственному Грузополучателю в установленный Контрактом срок и в то же время не отказалось от заключения Контракта.

Из установленных судебными инстанциями фактических обстоятельств по делу усматривалось, что в процессе исполнения Контракта Поставщик также не представил Заказчику уведомления о невозможности своевременно

осуществить исполнение Контракта, что свидетельствует о том, что Ответчик не принял мер для надлежащего исполнения обязательства по смыслу ч. 1 ст. 401 ГК РФ [34].

При урегулировании разногласий по договору поставке в порядке ст. 507 ГК РФ может понадобиться протокол разногласий, под которым понимается документ, отражающий несогласие одной из сторон с условиями договора, предлагаемые контрагентом [10].

По своей юридической природе протокол разногласий, с одной стороны является отказом от акцепта, а с другой – новой офертой, в случае ее соответствия необходимым требованиям.

Определенных законодательно установленных требований к протоколу разногласий нет. На практике данный протокол обычно содержит преамбулу, в которой указаны реквизиты договора, по которому составляется данный протокол. Важно также указать дату составления протокола разногласий. Основная часть протокола – таблица разногласий, состоящая из двух столбцов. В первом столбце указываются условия контрагента, а во втором – условия не согласной стороны. Кроме того, в протоколе разногласий необходимо указать на существенные условия, без согласования которых несогласная сторона не будет его подписывать.

Протокол разногласий может быть доведен до сведения контрагента посредством электронной переписки.

Например, поскольку истец не был согласен на заключение договора в редакции ответчика, в его адрес (адрес электронной почты) был направлен протокол разногласий. Проект протокола разногласий к договору и спецификациям от 03.04.2020 г. был направлен истцом ответчику на его электронную почту. Ответчик подписал протокол разногласий к договору от 03.04.2020 г. без каких-либо замечаний, скрепил печатью и направил его на электронный адрес истца.

Так, в адрес ответчика со стороны истца на kotel.24@yandex.ru был г. на электронную почту истца ответчик направил подписанный протокол разногласий, с указанием «во вложении протокол разногласий».

Сканированная копия протокола разногласий была подписана ответчиком без замечаний. 24.04.2020 г. ответчиком была подписана и направлена в адрес истца на электронную почту сканированная копия спецификации от 18.03.2020 г. № 3, а также счета на оплату от 24.04.2020 г. № 38 отсылка документов произведена с электронной почты.

Таким образом, обмен документами происходил в электронном виде.

Судом дана оценка представленным в дело доказательствам, сделан надлежащий вывод о том, что полная переписка сторон, касаемая спорного договора, осуществлялась только по электронной почте на электронный адреса истца и ответчика. Суд установил, что сканированные копии документов подписаны ответчиком и скреплены печатью, в том числе и сканированный протокол разногласий подписан ответчиком без замечаний [48].

Если контрагент не подпишет протокол разногласий, а с первоначальными условиями договора поставки другая сторона не согласна, то договор не будет считаться заключенным.

Например, договор № 58/2241 от 25.09.2017 и спецификация № 1 (приложение № 1 к договору) были подписаны истцом с протоколом разногласий от 25.09.2017 г. в том числе по п. 4.2 спецификации № 1. На Протокол разногласий ответчиком был составлен протокол урегулирования разногласий от 29.09.2017 г. О том, что по протоколу разногласий от 25.09.2017 г. и протоколу урегулирования разногласий от 29.05.2017 г. по отдельным условиям договора и спецификации № 1 между сторонами не было достигнуто согласование свидетельствует письмо N 58/7126 от 08.11.2017 г. Как следует из текста, письмо составлено истцом к Протоколу урегулирования разногласий от 29.09.2017 г., Протоколу разногласий от 25.09.2017 г., договору № 58/2241 от 25.09.2017 г. и Спецификации № 1 от

25.09,2017 г. Протокол урегулирования разногласий был направлен ответчику в качестве приложения к Письму № 58/7128 от 08.11.2017 г., о том, что протокол урегулирования разногласий от 29.09.2017 г. подписан истцом с письмом № 58/7126 от 08.11.2017 г. указано также в протоколе урегулирования разногласий.

Таким образом, по состоянию на 08.11.2017 г. договор № 58/2241 не был заключен, а письмо № 58/7126 от 08.11.2017 не может рассматриваться как доказательство предложения изменений условий заключенного сторонами договора № 58/2241 от 25.09.2017 г. [40].

В п. 2 т. 507 ГК РФ указаны случаи ответственности контрагента, не ответившего на протокол разногласий, в случае если сторона, составившая данный протокол планировала заключить договор поставки. Контрагент в такой ситуации должен возместить убытки.

Так, суд установил, что судебными актами по делу в результате оценки положений договора на изготовление и поставку кранового оборудования от 25.06.2013 г. № 70.15 в совокупности со спецификацией № 01 на предмет заключенности в части поставки двух мостовых электрических кранов (общего и специального назначения), установлено, что соглашением сторон была предусмотрена поставка ЗИП на условиях отдельной спецификации. Ее оформление сторонами не произведено.

Таким образом, несмотря на заключенность договора в части поставки кранов мостовых и электрических общего и специального назначения, условия поставки ЗИП сторонами не согласованы. Установленные вышеназванным судебным актом обстоятельства исполнения сторонами договора поставки, а также последующая реализация крана мостового специального металлургического и крана мостового общего назначения третьим лицом - обществом СП «Даломо» в рамках процедуры конкурсного производства, позволяют оценить поставку ЗИП в качестве самостоятельного правоотношения.



Существо заявленных истцом требований позволяет сделать вывод о том, что правомерность требований общества «Магнитогорский крановый завод» о взыскании упущенной выгоды находится в зависимости от неправомерности действия (бездействия) ответчика по согласованию условий договора поставки ЗИП и уведомлению общества «УралСпецКран» об отказе от заключения договора в тридцатидневный срок.

Вопреки утверждению подателя апелляционной жалобы, сам по себе факт отказа в согласовании предложения истца (при своевременном направлении соответствующих возражений) не является основанием возмещения другой стороне убытков, что следует из содержания ст. 507 ГК РФ и соответствует предусмотренному ст. 421 ГК РФ принципу свободы договора.

Переписка сторон позволяет квалифицировать письмо истца от 16.03.2016 г. № 503, которым им было отклонено предложение общества «УралСпецКран» в письме от 04.12.2015 г. о согласовании спецификации № 3 от 07.12.2015 г. к договору № 70.15 и направлен для согласования перечень ЗИП, обозначенный в спецификации № 02 от 14.03.2016 г., в качестве новой оферты (ст. 443 ГК РФ).

Так как письмом от 06.04.2016 г. № 125 общество «УралСпецКран» отказалось согласовать перечень ЗИП, предложенный истцом, посчитав его неприемлемым для реализации договор, им своевременно приняты предусмотренные ст. 507 ГК РФ меры, исключаящие ответственность за убытки другой стороны.

В названном письме ответчик также указал, что при заключении договора № 70.15 от 25.06.2013 г. и определении общей цены договора стороны исходили из требований грузополучателя кранов - ООО СП «Даломо». По состоянию на 25.06.2013 между ООО «УралСпецКран» и ООО СП «Даломо» уже был заключен договор поставки № 07-13 от 17.06.2013 г., предметом которого являлись краны, подлежащие изготовлению по договору. В связи с этим, истец, как изготовитель кранов, располагал

сведениями о составе ЗИП, требуемого грузополучателем. Исходя из данных сведений и условий договора поставки № 07-13 от 17.06.2013 г., был предложен состав ЗИП, указанный в письмах от 03.08.2015 г. и 04.12.2015 г..

Кроме того, общество «УралСпецКран» обратило внимание истца на составы и комплектацию ЗИП по другим договорам, ранее заключенными между ними. Ни в одном договоре, ни к одному крану не был представлен перечень ЗИП, который предложен в письме от 16.03.2016 г.. В связи с этим ответчик просил согласовать перечень ЗИП, предложенными обществом «УралСпецКран», либо предложить свою комплектность, исходя из условий договора поставки № 07-13 от 17.06.2013 г., а также ранее поставленных истцом комплектов ЗИП по аналогичным кранам.

При получении таких сведений, повторное направление истцом спецификации № 02 от 19.04.2016 г. с указанием в качестве предмета поставки лишь двух позиций - комплект съемных фильтров и дроссель на подъем, носило формальный характер. Истец был осведомлен о невозможности принятия обществом «УралСпецКран» таких условий спецификации. Соответственно, отсутствие направленных истцу возражений по заведомо неприемлимым условиям спецификации не может служить основанием для привлечения общества «УралСпецКран» к ответственности в виде убытков, предусмотренных ст. 507 К РФ. Иной подход противоречит предусмотренному ст. 421 ГК РФ. Таким образом, заявленные истцом требования не подлежали удовлетворению вне зависимости от доказанности факта получения ответчиком спецификации № 02 от 19.04.2016 г. [39].

На практике возникают споры о возможности применения п. 2 ст. 507 ГК РФ к отношениям по договору поставки, в части изменения его условий.

Так, доводы ответчика о наличии оснований для взыскания убытков, предусмотренных п. 2 ст. 507 ГК РФ, отклоняются апелляционным судом, так как данная норма регулирует отношения сторон при заключении договора поставки, а не при изменении его условий, и предусматривает ответственность офферента (лица, заявившего о намерении заключить

договор, но не принявшего мер к устранению разногласий, указанных в полученном акцепте на иных условиях), а не акцептанта.

Вместе с тем, в рассматриваемом случае основной договор поставки № 01/03/03 от 03.03.2017 г. между сторонами был согласован и подписан, в том числе достигнуто соглашение по условиям спецификации № 1 к договору.

В связи с чем, судом был сделан вывод о том, что по спорам о согласовании условий поставки партии товара по спецификации « 2 к договору, положения ст. 507 ГК РФ применению не подлежат [41].

В заключение рассмотрения правового регулирования заключения договора поставки, представляется возможным сделать следующие выводы.

Во-первых, значение существенных условий состоит в том, что они необходимы для заключения договора, без их согласования договор не приобретает юридическую силу. Договор поставки признается согласованным, если возможно определить наименование и количество товара. Остальные условия договора поставки (о цене и сроке) на практике признаются как существенными, так и не обязательными условиями, позволяющими определить договор заключенным.

Во-вторых, в процессе заключения договора поставки между сторонами могут возникнуть разногласия относительно его условий. Данные разногласия решаются посредством согласительной процедуры, порядок которой урегулирован ст. 507 ГК РФ. При урегулировании разногласий по договору поставке в порядке ст. 507 ГК РФ может понадобиться протокол разногласий, который по своей юридической природе, с одной стороны является отказом от акцепта, а с другой – новой офертой, в случае ее соответствия необходимым требованиям.

## Глава 2 Проблемы и практика прекращения договора поставки

### 2.1 Расторжение договора поставки

Обеспечением стабильности имущественного оборота является надлежащее исполнение заключенных гражданско-правовых договоров. В связи с чем, действующее гражданское законодательство не допускает односторонний отказ от исполнения договора и устанавливает, возможность его изменения и расторжения в исключительных случаях:

- по соглашению сторон;
- при существенном нарушении договора другой стороной;
- в иных случаях, предусмотренных ГК РФ, другими законами или договором.

В данной части исследования будет рассмотрен такой способ расторжения договора поставки, как по соглашению сторон.

Соглашение о расторжении договора должно быть результатом специально направленного на прекращение договора совместного волеизъявления сторон, соответствующего воле каждой из них.

В.П. Мозолин соглашение сторон определяет как «наиболее приемлемый и безболезненный способ изменения и расторжения договора» [18, с. 756], при котором реализуется принцип свободы договора.

Стороны договора еще в момент его заключения могут достичь соглашения об автоматическом расторжении договора в случае наступления определенных в договоре обстоятельств, которые, в том числе, могут зависеть от воли сторон договора. Обязательства прекращаются независимо от последующего волеизъявления сторон договора и уведомления контрагента о расторжении договора не требуется [3, с. 141].

Форма соглашения об изменении или расторжении договора должно соответствовать той, в которой был заключен договор. Однако возникает вопрос: форма соглашения должна соответствовать фактической форме

заключения договора или форме, в которой должен быть заключен. Второе толкование анализируемого положения, по справедливому мнению А.Г. Карапетова, является более логичным [11, с. 1003].

Расторжение договора может быть обусловлено нарушением договора контрагентами. В большинстве случаев последствием нарушения будет являться расторжение, однако для этого необходим существенный характер нарушения. Причем, существенный характер нарушения договора состоит не в размере ущерба, причиненного неисполнением или ненадлежащим исполнением договора, а в его соотношении с тем, что могла ожидать соответствующая сторона договора при надлежащем исполнении договора.

В ряде случаев для конкретных видов договоров закон прямо называет существенные нарушения условий договоров.

Особые правила установлены применительно к расторжению многосторонних договоров. Многосторонний договор, исполнение которого связано с осуществлением всеми его сторонами предпринимательской деятельности, может быть изменен или расторгнут по соглашению всех лиц, участвующих в указанном договоре, либо их большинством, порядок определения которого может быть предусмотрен в договоре (абз. 2 п. 1 ст. 450 ГК РФ). Таким образом, в случае с многосторонними сделками расторжение договора возможно не только при наличии согласия всех сторон договора, но и при наличии согласия определенного количества участвующих в договоре субъектов. В данном случае законодатель отходит от сложившегося определения природы договора как сделки, требующей согласования воли всех её сторон. При определении требуемого в силу договора большинства стороны могут руководствоваться принципом «одна сторона - один голос» или, например, «одна акция-один голос», как в случае с акционерными соглашениями. Как верно замечено Ю.Ф. Лампицкой, в данном случае принцип согласования воли сторон сделки схож с принципом формирования воли в корпоративных отношениях, когда решение по

определённому вопросу принимается большинством участников соответствующего собрания, на котором принимается решение [21, с. 32].

Специальное основание для изменения и расторжения установлено для договоров присоединения, а также договоров, условия которых определены одной из сторон, а переговорные возможности сторон при заключении договора были явно не равны (ст. 428 ГК РФ).

В этом случае законодатель предоставляет присоединяющейся стороне либо стороне, находящейся в силу неравных переговорных возможностей в положении, существенно затрудняющем согласование иного содержания договора, дополнительные гарантии для обеспечения своих интересов в договоре, а именно: она вправе требовать расторжения договора, если он лишает эту сторону прав, обычно предоставляемых по договорам такого вида, исключает или ограничивает ответственность другой стороны за нарушение обязательств либо содержит другие явно обременительные условия, которые присоединяющаяся сторона исходя из своих разумно понимаемых интересов не приняла бы при наличии возможности участвовать в определении условий договора.

Важно и то, что в случае расторжения договора судом по требованию присоединившейся стороны либо стороны, находящейся в силу неравных переговорных возможностей в положении, существенно затрудняющем согласование иного содержания договора, договор считается действовавшим в измененной редакции либо соответственно не действовавшим с момента его заключения, если иное не установлено законом или не вытекает из существа обязательства. Данные изменения заслуживают положительной оценки, так как они направлены на защиту интересов слабой стороны договора, позволяют выявить и корректировать имеющиеся в договоре несправедливые условия, обеспечить более полную реализацию принципа свободы договора.

Однако для реализации предусмотренных законом возможностей по изменению или расторжению договора сторона должна доказать, что такой

договор содержит явно обременительные условия, которые она исходя из своих разумно понимаемых интересов не приняла бы при наличии у нее возможности участвовать в определении условий договора либо имела явно неравные переговорные возможности, существенно затрудняющие согласование иного содержания спорных условий договора. На практике для стороны договора, заявившей об изменении и расторжении договора по рассматриваемому основанию, доказывание указанных обстоятельств достаточно трудно, перед судом также стоит не менее сложная задача по их оценке.

Чтобы достичь с контрагентом согласия о досрочном расторжении договора поставки, необходимо провести переговоры и согласовать взаимоприемлемые условия расторжения. Чтобы подготовиться к переговорам, необходимо сделать следующее:

- проверить количество поставленного (отгруженного) товара. Это поможет выявить недопоставку или неоплаченные излишки;
- проверить состояние расчетов по поставкам до того, как составлять проект соглашения. Это поможет, в частности, выявить ошибки в расчетах за товар. Так, продавец сможет проверить, есть ли у покупателя долг за поставленное или, напротив, авансировал ли он непоставленный продавцом товар. Результаты взаимной сверки стороны обычно оформляют актом сверки. Поэтому целесообразно подготовить проект такого акта с вариантом состояния расчетов [16].

Следует обратить внимание на то, что недостижение согласия о расторжении договора не означает злоупотребления правом одной из сторон. Если одна из сторон передумает расторгать договор, вряд ли получится взыскать с этой стороны за прерывание переговоров либо за уклонение от согласования условий договора поставки убытки, предусмотренные п. 3 ст. 434.1, ст. 507 ГК РФ. Эти нормы применяются при заключении договора - до того, как между сторонами возникло договорное обязательство.

Чтобы начать с контрагентом переговоры о расторжении договора поставки необходимо:

- составить предложение контрагенту расторгнуть договор по соглашению сторон. Если иное не установлено договором, целесообразно составить письменное предложение, четко обозначив в нем намерение расторгнуть договор по взаимному согласию. Важно указать в нем срок для ответа. Если есть основания расторгнуть договор поставки через суд (например, существенное нарушение договора контрагентом), то важно указать и их. Тогда предложение выполнит функцию досудебной претензии о расторжении договора.

Необходимо приложить проект акта сверки и проект самого соглашения с вариантом условий;

- направить предложение контрагенту по правилам для юридически значимых сообщений (ст. 165.1 ГК РФ). Если прийти к согласию не удастся и при этом есть основания обратиться в суд, то такой способ отправки поможет подтвердить соблюдение досудебного претензионного порядка (п. 2 ст. 452 ГК РФ). Получив отказ в расторжении или не получив ответа по истечении срока, который установлен в предложении, можно обратиться за расторжением договора в суд. Если в предложении нет срока для ответа, то иск можно подать по истечении 30 дней со дня доставки предложения контрагенту (п. 1 ст. 165.1, п. 2 ст. 452 ГК РФ) [16].

Одна из сторон договора поставки может предложить контрагенту на рассмотрение свой проект соглашения о расторжении договора поставки или если согласие достигнуто, то следует составить соглашение в той же форме, что и договор (п. 1 ст. 452 ГК РФ). Это будет простая письменная форма (п. 1 ст. 161 ГК РФ). Удобно составить один документ, который подпишут обе стороны договора, по одному экземпляру для каждой.



Подписать соглашение от имени юридического лица должен единоличный исполнительный орган либо лицо, которое уполномочено на это доверенностью. Индивидуальный предприниматель подпишет его сам, или это также может сделать лицо, которое он уполномочит доверенностью. Соглашение можно удостоверить печатью при наличии.

В соглашение необходимо включить все условия, которые согласованы с контрагентом. Если соглашение будет составлено одностороннем порядке, то его проект необходимо отправить контрагенту на рассмотрение, и включить все те условия, которые предлагаются ему. Некоторые условия важно закрепить в соглашении, чтобы идентифицировать стороны и отразить основание расторжения - соглашение сторон. Некоторые помогут уладить вопросы, которые связаны с расторжением.

В соглашение о расторжении договора поставки обязательно должны быть включены следующие условия:

- название и реквизиты договора поставки (номер, дату);
- указание на то, что договор расторгается. Его нужно сформулировать четко и однозначно;
- наименования и реквизиты сторон соглашения, Ф.И.О. подписантов и документы, которые подтверждают их полномочия;
- состояние обязательств сторон. Если при сверке были выявлены задолженности, излишки или недопоставка товара – указать со ссылкой на акты сверки [16].

Если все эквивалентно исполнено, то важно подтвердить, что обязательства отсутствуют и у сторон нет претензий друг к другу. Это поможет предотвратить споры.

Целесообразно включить в соглашение и другие условия, которые помогут урегулировать отношения с контрагентом после расторжения договора:

- момент, с которого договор прекратится. Можно согласовать его прекращение с конкретной датой, со дня наступления какого-то

события или по истечении определенного периода времени и закрепить это в соглашении. Договор будет действовать до согласованной даты, до нее нужно будет исполнять обязательства по нему. Если не оговорить этот момент, договор прекратится с момента заключения соглашения (п. 3 ст. 453 ГК РФ);

- порядок и сроки возврата исполненного, если стороны исполнили друг перед другом обязательства не в равном объеме и иное не предусмотрено договором (п. 4 ст. 453 ГК РФ). Важно определить точные сроки возврата и как именно контрагент должен это сделать. Например, доставить неоплаченный товар по перечню на склад поставщика. Или перечислить сумму предоплаты за непоставленный товар в указанном размере на расчетный счет покупателя;
- санкции за нарушение сроков возврата исполненного (товара или денежных сумм), если они не предусмотрены договором поставки. Например, это может быть неустойка в процентах от денежной суммы, которую нужно вернуть;
- изменение (прекращение) обязательств, которые по умолчанию сохраняют силу после расторжения договора. С расторжением обязательства сторон по общему правилу прекращаются, но некоторые по умолчанию продолжают действовать. Среди них те, которые по своей природе применимы после расторжения, и те, которые направлены на регулирование ваших отношений после расторжения. Примером может быть гарантия на поставленный товар, порядок возврата уплаченного аванса. Изменить или прекратить эти обязательства разрешается по соглашению [42]. По общему правилу при расторжении основного договора сохраняет силу и арбитражное соглашение. Исключение - случаи, когда стороны изъявили желание расторгнуть арбитражную оговорку вместе с основным договором (п. 21 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 10.12.2019 г. № 53 [43]).

Если контрагент нарушил договор, но другая сторона хочет предложить ему расторгнуть договор по взаимному согласию, дополнительно к другим условиям, применимым в данном случае, следует включить в соглашение:

- указание на нарушение контрагента, если договор расторгается по причине его нарушения. Описать, в чем оно заключается. Так, это может быть ненадлежащее качество товара, недопоставка, просрочка оплаты, нарушение покупателем сроков выборки товара. Если в соглашении не будет указано, что причиной расторжения договора выступило нарушение, это затем может помешать взыскать с контрагента убытки на основании ст. 524 ГК РФ;
- расчет суммы убытков и порядок и сроки их уплаты, если нарушение контрагента уже повлекло для другой стороны убытки. Это облегчит получение возмещения.

## **2.2 Односторонний отказ от исполнения договора поставки**

В соответствии с п. 1 ст. 310 ГК РФ односторонний отказ от исполнения обязательства не допускаются, за исключением случаев, предусмотренных ГК РФ, другими законами или иными правовыми актами. Наличие отмеченного запрета обеспечивает действие принципа реального исполнения обязательства в гражданском праве России. Принятые сторонами договора обязательства надлежит исполнять или прекратить иным способом, допускаемым законом. Неограниченная возможность прекращения договорных обязательств негативно сказывалась бы на стабильности гражданского оборота.

Воли одной стороны на расторжение договора может быть достаточно, как в случае с судебным расторжением договора, так и в случае с односторонним отказом. В связи с этим возникает проблема определения процедуры, которая должна быть использована для прекращения договорных

отношений. А.Г. Карапетов отмечает, что наличие в соглашении указания на «одностороннее расторжение договора» должно оцениваться судами как право на внесудебный односторонний отказ от договора [11, с. 1083]. Действительно, для расторжения договора в судебном порядке необходимо прямо указать на необходимость обращения в суд с соответствующим требованием.

Общая норма об одностороннем отказе от договора содержится в ст. 450.1 ГК РФ из названия которой («Отказ от договора (исполнения договора) или от осуществления прав по договору») следует, что законодатель рассматривает понятия «отказ от договора» и «отказ от исполнения договора» как тождественные. Данную точку зрения разделяют не все ученые. Так, Ю.В. Рогова отмечает, что отказ от договора подразумевает прекращение всех обязательств, возникших по нему, то есть прекращение юридического факта – договора-сделки. Отказ от исполнения договора, по ее мнению, не влияет на договор-сделку, а направлен на прекращение договора-обязательства [57, с. 72]. Представляется, что отказ от договора также не исключает возможность применения условий договора, прекращаются на будущее как в случае с отказом от договора, так и в случае с отказом от исполнения договора лишь договорные права и обязанности.

Право на односторонний отказ от договора осуществляется управомоченной стороной путем уведомления другой стороны. В связи с этим есть основания квалифицировать указанное право, как секундарное право, осуществление которого влечет изменение или прекращение правоотношения. В отдельных случаях отказ от исполнения договора возможен посредством совершения определенных действий или бездействия без уведомления контрагента.

В п. 2 ст. 310 ГК РФ законодатель предусматривает, что стороны обязательства, связанного с осуществлением всеми его сторонами предпринимательской деятельности, могут своим соглашением предусмотреть право на одностороннее изменение условий обязательства или

на односторонний отказ от его исполнения. В обязательствах, лишь одна из сторон которых является предпринимателем или осуществляет предпринимательскую деятельность, такое право может быть предоставлено только ее контрагенту. В таком случае предприниматель занимает более сильную переговорную и экономическую позицию, что исключает возможность заявить требование об изменении обязательства или отказе от его исполнения [11, с. 81]. Принцип, лежащий в основе предусмотренного п. 2 ст. 310 ГК РФ регулирования, допускает согласование права на одностороннее изменение и односторонний отказ от договора сторонами, имеющими равные переговорные возможности. Следовательно, оно может быть предусмотрено и в соглашении двух физических лиц, не осуществляющих предпринимательскую деятельность. Обратная позиция, видимо, может быть обоснована тем, что физические лица в большей степени нуждаются в удовлетворении своих потребностей посредством исполнения договорных обязательств. Однако, это вряд ли можно назвать серьезным аргументом для ограничения свободы согласования сторонами договора любых экономически выгодных для них условий.

Кроме этого, законодательно предусмотрены и иные случаи, когда одна из сторон договора наделяется правом заявить об одностороннем отказе от исполнения договора. А.Г. Карапетов выделяет три основных разновидности таких случаев.

Во-первых, право на отказ может быть обусловлено нарушением договора контрагентом (п. 2 ст. 328, п. 2 ст. 405, п. 2 ст. 475, ст. 523 ГК РФ).

Во-вторых, законодатель предусматривает право на немотивированный, безусловный отказ от договора, связанный с характером исполняемого обязательства (п. 2 ст. 610, ст. 717, ст. 782 ГК РФ).

В-третьих, право на отказ от договора может быть предусмотрено на случай наступления условий, не связанных с нарушением договора (например, отсутствия у контрагента лицензии на осуществление деятельности или членства в саморегулируемой организации, необходимых

для исполнения договорного обязательства (п. 3 ст. 450.1 ГК РФ)) [11, с. 1082].

Так, ст. 523 ГК РФ предусматривает для сторон возможность одностороннего отказа от исполнения договора поставки только при существенном нарушении условий данного договора другой стороной.

Заказчик вправе принять решение об одностороннем отказе от исполнения контракта по основаниям, предусмотренным ГК РФ, если это было предусмотрено контрактом. Если предположить, что заказчик данное условие исполнил, и возможность одностороннего отказа от исполнения контракта предусмотрена в самом контракте.

Поставщик вправе расторгнуть договор в случае, если покупатель неоднократно (два и более раза) нарушал сроки оплаты товаров, а также при неоднократной невыборке (два и более раза) покупателем товаров.

Далее следует рассмотреть трудности, с которыми сталкиваются заказчики при одностороннем отказе от исполнения договора поставки по указанным основаниям.

Прежде всего, это неоднократность нарушения сроков поставки товаров. Данный факт обязательно должен быть заказчиком подтвержден. Как показывает судебная практика, доказать это бывает непросто.

Например, заказчик направил поставщику посредством факсимильной связи две заявки на поставку необходимого товара: от 29.06.2015 № 612 и от 03.07.2015 № 640. Поскольку товар не был поставлен, заказчик отказался от исполнения контракта в одностороннем порядке со ссылкой на неоднократное нарушение сроков поставки. Однако поставщик опротестовал действия заказчик в суд. По его утверждению, им была получена лишь заявка от 29.06.2015 г. № 612. Вторую заявку (от 03.07.2015 № 640) он не получал.

Заказчик не смог представить суду доказательств получения второй заявки поставщиком. Он приводил в свою пользу лишь тот факт, что на указанной заявке была сделана рукописная отметка «секретарь Курыгина (или Курышина) 03.07.15». По мнению заказчика, эта отметка подтверждает

факт принятия заявки должностным лицом поставщика, ответственным за получение корреспонденции по факсу. Однако поставщик заявил, что сотрудника с подобной (или хотя бы созвучной) фамилией у него в штате нет.

Кроме того, суд первой инстанции указал, что из самого семантического содержания данной фразы не следует, что она представляет собой отметку о принятии факсимильного сообщения от заказчика. Спорная отметка не содержит надписей «приняла» или «получила», которые хотя бы косвенным образом свидетельствовали бы о факте принятия факсимильного сообщения. Не содержит она и указания на юридическое лицо, чьим сотрудником предположительно могла являться Курыгина (или Курышина). Фактически отметка представляет собой не более чем запись чьей-то фамилии, возможно и фамилии секретаря самого ответчика, отправившего данное сообщение.

Поскольку заказчик не представил каких-либо иных доказательств, подтверждающих факт вручения заявки поставщику, а поставщик факт получения спорной заявки отрицал, суд первой инстанции пришел к выводу, что в адрес последнего направлялась только одна заявка на поставку товара - от 29.06.2015 г. № 612. Заявленный заказчиком односторонний отказ от исполнения контракта был признан незаконным [56].

Правда, впоследствии апелляционный суд не согласился с выводом суда первой инстанции о том, что заказчик не доказал направление поставщику заявки от 03.07.2015. Заказчик представил в качестве доказательства журнал регистрации документов и отчет филиала ОАО «МТС» о телефонных соединениях, произведенных с принадлежащего ему абонентского номера. Из отчета следовало, что 03.07.2015 дважды в 12 ч. 41 мин. и в 12 ч. 44 мин. происходило исходящее соединение с абонентским номером, принадлежащим поставщику. Решение суда первой инстанции было отменено [53].

Из приведенного примера видно, что заказчик, со своей стороны, действовал добросовестно: направил по факсу две заявки, получил отметку с фамилией лица, принявшего факс. Но в суде поставщик отрицал факт получения второй заявки. Заказчик оказался не готов подтвердить свою правоту убедительными доказательствами вручения спорной заявки поставщику, и в первой инстанции проиграл дело.

Чтобы не оказаться в подобной ситуации либо свести риски ее возникновения к минимуму, заказчику необходимо обезопасить себя следующими действиями:

- в адрес поставщика направить как минимум две заявки с просьбой поставить необходимый товар, поскольку неоднократность подразумевает собой совершение аналогичных действий два и более раза;
- установить в контракте срок поставки товара с момента отправки заявки заказчиком поставщику;
- предусмотреть в контракте условие, согласно которому поставщик обязуется, допустим, в течение двух рабочих дней до даты отправки продукции сообщить по факсу или по электронной почте заказчику информацию о дате отправки, номере договора, номере накладной, наименовании продукции, количестве товара, его стоимости. Такое письменное сообщение по условиям договора будет подтверждать, что поставщик принял заявку заказчика к исполнению, а также будет содержать сведения, необходимые заказчику для надлежащего исполнения обязательств по приемке товара;
- указать в контракте способ направления заявки заказчиком поставщику - по электронной почте либо посредством факсимильной связи;
- указать в реквизитах сторон контракта адрес электронной почты поставщика, его контактный телефон, а также адрес электронной



почты и номер телефона заказчика, посредством которых будет отправляться заявка;

- сформировать отчет об отправке факса по контактному номеру телефона, указанному в реквизитах сторон. Также доказательством направления факсимильного сообщения может быть отчет о телефонных соединениях заказчика с поставщиком;
- завести журнал учета отправленных телефонограмм, факсограмм и электронных сообщений, в котором будут указываться адрес получателя, Ф.И.О. получателя, должность, номер телефона, адрес электронной почты, наименование передаваемого документа, краткое содержание сообщения, структурное подразделение, Ф.И.О. отправителя, количество страниц, дата и время отправки [63, с. 72].

Совершив описанные выше действия, заказчик увеличит свои шансы доказать в суде факт неоднократности нарушения сроков поставки товаров поставщиком.

Признание судами сообщения по факсу или посредством электронной почты надлежащим уведомлением подтверждается судебной практикой.

Так, ФАС Дальневосточного округа признал допустимым доказательством письмо с вложением, направленное уполномоченным должностным лицом заказчика с официальной электронной почты заказчика по адресу электронной почты поставщика [50]. Однако значимость электронных сообщений может быть признана даже в том случае, когда заказчик направлял заявки поставщику с другого адреса электронной почты, чем тот, что указан в договоре.

По отправке заявок факсимильными сообщениями также существует положительная судебная практика - достаточно вспомнить уже приводившееся Постановление ФАС Северо-Кавказского округа от 29.09.2016 г. № А53-23702/2015, где суд посчитал доказанным факт направления заказчиком заявки на поставку товара, изучив отчет о телефонных соединениях [38].

Не стоит забывать, однако, что выводы суда всегда будут зависеть от конкретных обстоятельств каждого дела. Суд не сможет разрешить ни одного дела, не установив его обстоятельств. Основывать свое решение суд может только на фактах, которые были доказаны в процессе. Поэтому чем больше письменных доказательств представлено заказчиком в суде, тем больше шансов выиграть процесс.

Следующим случаем одностороннего отказа от договора поставки, является поставка товаров ненадлежащего качества с недостатками, которые не могут быть устранены в приемлемый для покупателя срок.

Действительность одностороннего отказа от исполнения контракта зависит от доказанности в суде факта поставки некачественного товара. Выявление недостатков товара осуществляется заказчиком на этапе приемки товара.

Приемка результатов отдельного этапа исполнения контракта, а также поставленного товара осуществляется в порядке и в сроки, которые установлены контрактом, и оформляется документом о приемке, который подписывается заказчиком, либо поставщику в те же сроки заказчиком направляется в письменной форме мотивированный отказ от подписания такого документа (ч. 7 ст. 94 Федерального закона «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» (далее - Закона № 44-ФЗ [59])).

Таким образом, на этапе приемки товара заказчик должен:

- принять товар;
- осмотреть его;
- проверить количество и качество принятых товаров;
- в случае выявления недостатков товаров письменно уведомить поставщика в порядке и в сроки, которые установлены контрактом.

Как показывает практика, при приемке товара заказчики допускают ряд ошибок, которые в дальнейшем могут привести к признанию одностороннего отказа от исполнения контракта недействительным.

Можно привести наиболее часто встречающиеся ошибки заказчиков.

Во-первых, условиями контракта предусмотрено, что приемка товара осуществляется уполномоченным представителем заказчика в присутствии представителя поставщика. Однако акты приемки товара, согласно которым установлены несоответствия поставленного по товарным накладным товара, были составлены заказчиком в одностороннем порядке, без участия представителя поставщика.

Во-вторых, в контракт в обязательном порядке включается условие о порядке и сроках осуществления заказчиком приемки поставленных товаров в части соответствия их количества, комплектности, объема требованиям, установленным контрактом, а также о порядке и сроках оформления результатов такой приемки. Заказчики нередко нарушают срок для направления поставщику мотивированного отказа от приемки, который сами и установили в контракте.

Например, по контракту заказчик не позднее 2-х календарных дней с даты получения акта приема-передачи товара проводит приемку поставленного товара на предмет соответствия объему, качеству, установленным в контракте. Одним из возможных итогов приемки является направление поставщику мотивированного отказа от принятия поставленного товара, с указанием выявленных недостатков и разумных сроков их устранения. Однако фактически акт приемки составлен 23.08.2021 г., тогда как акт об отказе от приемки - только 30.08.2021 г., то есть с нарушением установленного контрактом срока.

В-третьих, заказчик принял товар без замечаний по количеству и качеству, о чем свидетельствует подписанная сторонами без замечаний товарная накладная. Акт о расхождении товара по количеству и качеству при приемке товара не составлялся.

При таких обстоятельствах у заказчика отсутствуют основания для расторжения контракта в одностороннем порядке.

В-четвертых, на этапе претензионной работы заказчик в ходе переписки с поставщиком добавляет в документы новые нарушения, не учтенные ранее. Суд, как правило, к таким документам и обстоятельствам относится критично.

Например, заказчик отразил претензии по упаковке (часть коробок была вскрыта или помята) в актах приемки, составленных через несколько дней после принятия товара от поставщика по товарным накладным. После принятия товара по товарным накладным сотрудники заказчика вскрывали данные коробки с товаром и осматривали его, поэтому коробки объективно могли быть повреждены уже после принятия заказчиком товара от поставщика. Повреждение и вскрытие коробок (если оно действительно имело место) необходимо было зафиксировать уже при принятии товара от поставщика по товарным накладным, однако этого сделано не было [47]. Постановлением ФАС Северо-Кавказского округа от 13.02.2018 г. данный судебный акт был отменен, однако приведенная аргументация все же представляется ценной: желательно учитывать, что указанные действия могут получить негативную оценку суда, и избегать их в своей практической деятельности.

В-пятых, для проверки предоставленных поставщиком товаров в части их соответствия условиям контракта заказчик обязан провести экспертизу. Она может проводиться заказчиком своими силами или к ее проведению могут привлекаться эксперты (экспертные организации) (ч. 3 ст. 94 Закона № 44-ФЗ).

Если заказчику поставлен иной товар, чем тот, который был заявлен (например, комплектующие и материалы не соответствуют требованиям технического задания), необходимо отказаться от приемки такого товара и направить поставщику письмо с указанием срока, в течение которого должен быть поставлен товар, соответствующий контракту.

Если это возможно, первоначальное экспертное заключение лучше всего составить своими силами, описав в нем все выявленные при приемке

недостатки и порядок их обнаружения. Независимо от того, составлялось ли экспертное заключение сотрудниками заказчика или экспертной организацией, такое заключение будет для суда всего лишь иным письменным доказательством по делу [51]. Поэтому нет смысла с самого начала тратиться на независимых экспертов - при рассмотрении дела в суде может быть назначена повторная экспертиза соответствия поставленного товара требованиям условиям контракта. Если судебная экспертиза подтвердит факт несоответствия поставленного товара требованиям контракта и односторонний отказ заказчика от его исполнения будет признан правомерным, расходы за проведение такой экспертизы будут взысканы судом с поставщика.

Таким образом, заказчик вправе принимать решение об одностороннем отказе от исполнения контракта только при наличии виновных действий поставщика. Если вина и недобросовестность поставщика не будут доказаны, требование о включении поставщика в реестр недобросовестных поставщиков будет являться преждевременным [26].

Как можно заметить, ГК РФ в ст. 523 ГК РФ допускает односторонний отказ от договора поставки в связи с его нарушением и отказ будет являться обоснованным и законным только в случае существенного характера нарушения. Данное обстоятельство порождает серьезные риски на стороне лица, заявляющего отказ от исполнения договора. В случае, если лицо не убеждено в том, что нарушение является существенным, возможна ситуация, когда такой отказ впоследствии будет признан незаконным (ничтожной односторонней сделкой) в связи с отсутствием основания (существенного нарушения договора). По этой причине нередко для исключения негативных последствий признания отказа незаконным представляется целесообразным обратиться в суд с требованием о расторжении договора в связи с его существенным нарушением.

В соответствии с п. 12 постановления Пленума Верховного Суда РФ от 22.11.2016 № 54 [45] отмечается, что совершение одностороннего отказа от

исполнения обязательства, когда такое право не предусмотрено правовыми актами или соглашением сторон или с нарушением требований к их совершению является ничтожной сделкой. Односторонний отказ в указанных обстоятельствах не влечет правовых последствий.

Негативными последствиями признания отказа от исполнения договора неправомерным (несостоявшимся) являются: 1) привлечение к ответственности отказавшейся от договора стороны в связи с просрочкой в исполнении обязательства или его неисполнением; 2) необходимость выплатить компенсацию в случае, если она предусмотрена законом или договором, а заявившая об отказе от договора сторона имела право на немотивированный отказ, обусловленный возмещением потерь, реального ущерба или иной компенсационной выплатой [11, с. 1086-1087].

Пункт 1 ст. 524 ГК РФ предусматривает право покупателя в разумный срок после расторжения договора вследствие нарушения обязательства продавцом (в случае если покупатель купил у другого лица по более высокой, но разумной цене товар взамен предусмотренного договором) предъявить к нему требование о возмещении убытков в виде разницы между установленной в договоре ценой и ценой по совершенной взамен сделке.

«Зеркальная» норма о возмещении убытков предусмотрена и для продавца. Так, согласно п. 2 ст. 524 ГК РФ, если в разумный срок после расторжения договора вследствие нарушения обязательства покупателем продавец продал товар другому лицу по более низкой, чем предусмотренная договором, но разумной цене, продавец может предъявить покупателю требование о возмещении убытков в виде разницы между установленной в договоре ценой и ценой по совершенной взамен сделке [2, с. 94].

Следует обратить внимание на то, что заключение нового договора поставки до расторжения текущего договора не препятствует признанию судом нового договора заключенным взамен текущего.

Так, ООО «А.» (покупатель) заключило два договора поставки (с ООО «Б.» и ООО «С.»). Из подписанных сторонами спецификаций, являющихся

приложениями к договору, графиков поставки следует, что в предусмотренные в них периоды поставщик обязан был осуществить поставку товара, однако данное обязательство он не исполнил. В связи с этим ООО «А.» приобрело непоставленный товар у другого поставщика - ООО «С.» на основании договора поставки и подписанных к нему спецификаций, по универсальным передаточным документам, оплатив его перечислением денежных средств по платежным поручениям. Удовлетворяя иски требования ООО «А.», суды исходили из того, что факт непоставки товара и возникновения у ООО «А.» убытков в результате приобретения аналогичного товара у другого поставщика по более высокой цене подтвержден надлежащими доказательствами, в связи с чем убытки и неустойка подлежат взысканию с ответчика на основании ст. 15, 393, 520, 524 ГК РФ.

Установив, что в результате ненадлежащего исполнения ООО «Б.» обязательств по поставке товара ООО «А.» приобрело его у другого поставщика по цене выше, чем предусмотрено спецификациями к первоначальному договору, суды пришли к обоснованному выводу о наличии предусмотренных ст. 520, 524 ГК РФ оснований для взыскания убытков в заявленном истцом размере. При этом суды обоснованно учитывали и то обстоятельство, что сам факт нарушения обязательств по поставке товара ООО «Б.» не оспаривается [33].

Таким образом, решение об одностороннем отказе от исполнения договора поставки возможно только при наличии виновных действий контрагента.

### **2.3 Прекращение договора поставки в связи с невозможностью его исполнения**

В данной работе были исследованы такие основания прекращения договора поставки, как расторжение договора по соглашению сторон и при одностороннем отказе от его исполнения. Указанные институты

гражданского права не являются единственными основаниями прекращения обязательств. Помимо них выделяется и такое основание прекращения, как невозможность исполнения обязательства. Однако, в отличие от расторжения договора иные основания прекращения обязательств далеко не всегда прекращают договор [62, с. 195].

Обязательство прекращается невозможностью исполнения, если она вызвана наступившим после возникновения обязательства обстоятельством, за которое ни одна из сторон не отвечает (ст. 416 ГК РФ), или изданием акта органа государственной власти или органа местного самоуправления (ст. 417 ГК РФ).

М.И. Брагинский отмечает, что в литературе принято выделять физическую и юридическую, первоначальную и последующую невозможность исполнения обязательств [4, с. 459]. Статья 416 ГК РФ регулирует прекращение обязательства в силу последующей фактической невозможности его исполнения, которая вызвана обстоятельством, за которое не отвечает ни одна из сторон договора.

Таким образом, невозможность исполнения по ст. 416 ГК РФ прекращает обязательство в случае, если она отвечает следующим признакам:

- является фактической, а не юридической (юридическая невозможность закреплена в ст. 417 ГК РФ и может быть вызвана принятием акта органа государственной власти и органа местного самоуправления) Причем действие, являющееся содержанием обязательства, объективно не может быть совершено ни одним лицом (п. 21 Обзора, утвержденного Президиумом Верховного Суда РФ 26.04.2017 [23]). Например, сгорел дом, который продавец должен был передать покупателю;
- юридической, когда обязательство физически исполнить можно, но это будет нарушением акта органа государственной власти или местного самоуправления (п. 1 ст. 417 ГК РФ). Например,



государство запретило на своей территории оборот товара, который является предметом поставки [17].

- является последующей, то есть, возникла после заключения договора (иначе договор следует признать недействительным, как заключенный, несмотря на свою неисполнимость);
- невозможность должна являться невиновной, иначе есть основание для привлечения к ответственности должника, вызвавшего своими действиями невозможность исполнения.

В случае с юридической невозможностью интерес представляет положение, предоставляющее право сторонам, понесшим в связи с прекращением обязательства в силу принятия акта органом государственной власти или органом местного самоуправления убытки, права требовать их возмещения по правилам статей 13 и 16 ГК РФ.

Кроме того, в случае признания акта недействительным или его отмены обязательство автоматически восстанавливается, если иное не вытекает из соглашения сторон или существования обязательства либо если кредитор в разумный срок не отказался от исполнения обязательства (п. 3 ст. 417 ГК РФ). А.А. Павлов объясняет такое регулирование временным характером юридической невозможности исполнения обязательств [11, с. 810].

В соответствии с п. 5 информационного письма Президиума ВАС РФ от 21.12.2005 № 104 «Обзор практики применения арбитражными судами норм Гражданского кодекса Российской Федерации о некоторых основаниях прекращения обязательств» [14] отзыв у должника лицензии, вызванный неправомерными действиями лицензиата, и неисполнение в связи с этим обязательства не являются основанием прекращения обязательств должника в результате издания акта государственного органа (статья 417 ГК РФ). Представляется, что отзыв лицензии, в том числе, не стоит рассматривать как основание прекращения обязательства в силу невозможности его исполнения. Ранее отсутствие лицензии рассматривалось в качестве основания признания договора недействительным. В настоящее время

согласно п. 3 ст. 450.1 ГК РФ отсутствие лицензии предоставляет право кредитору заявить об отказе от договора с возмещением причиненных неисполнением договора убытков.

Невозможность исполнения является объективной, когда должник по обстоятельствам, не зависящим от его воли или действий, не может исполнить обязательство ни лично, ни с привлечением третьих лиц (п. 37 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 11.06.2020 г. № 6 [44]).

Если обязанность одной стороны прекратилась невозможностью исполнения, то по общему правилу прекращается и встречная обязанность другой стороны. Исключение составляют случаи, когда на стороне лежит риск наступления невозможности исполнения в виде сохранения ее обязанности, несмотря на то что встречная обязанность прекратилась (риск неполучения встречного предоставления), и (или) в виде наступления обязанности возместить убытки (риск убытков) (п. 39 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 11.06.2020 г. № 6).

Следует заметить, что согласно позиции Верховного Суда РФ, признание распространения новой коронавирусной инфекции обстоятельством непреодолимой силы не может быть универсальным. Оно зависит от типа и условий деятельности организации, от региона, где она действует. В силу этого наличие непреодолимой силы устанавливается с учетом конкретных обстоятельств.

Наступление обстоятельств непреодолимой силы само по себе не прекращает обязательство должника, если исполнение возможно после того, как они отпадут. При указанных обстоятельствах сторона освобождается от санкций за просрочку (п. 38 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 11.06.2020 г. № 6).

Договором можно установить специальные правила прекращения обязательств в связи с возникновением обстоятельств непреодолимой силы (п. 38 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 11.06.2020 г. № 6).

Особое внимание в данной части исследование хотелось бы уделить такой актуальной проблеме, как невозможность исполнения договора поставки в условиях пандемии и (или) связанных с ней ограничительных мер, когда часто встречаются такие случаи, как:

- ненадлежащее исполнение обязательства (например, непоставка в установленный контрактом срок);
- невозможность исполнения обязательства;
- существенная затруднительность исполнения обязательства.

Действие непреодолимой силы, как известно, освобождает от ответственности, но не прекращает обязательство, и для нашего анализа это важно. По данному поводу интересен пример по контракту российской компания «РусКо», обязавшейся поставить товар государственному заказчику «РусГосКо». Контракт подписали в 2019 г., поставка должна была произойти в апреле 2020 г., но из-за общеизвестных ограничительных мер не состоялась. Если в конкретных обстоятельствах ограничительные меры будут признаны непреодолимой силой, «РусКо» не должна будет нести ответственность перед «РусГосКо» (п. 3 ст. 401 ГК РФ, ч. 9 ст. 34 Закона № 44-ФЗ).

Ситуация выглядит простой, если сама «РусКо» попала под действие ограничительных мер. Но что, если «РусКо» должна была приобрести товар у иностранной «КитКо» и последняя не ввезла товары в Россию из-за запрета экспорта из своей страны? Российский правопорядок пока последовательно исходит из того, что неисполнение контрагентом своих обязательств не освобождает от ответственности. Однако, если «КитКо» нарушила обязательство перед «РусКо» не из-за собственной неисправности, а в силу форс-мажора, то обе компании («РусКо» и «КитКо») следует освободить от ответственности. Для «РусКо» случившееся - это непреодолимая сила, а не случай и тем более не неосмотрительность в выборе контрагента [11]. Такой подход воспринят, в частности, в ст. 79 Венской конвенции [19]. На практике некоторые российские суды будут смотреть на подобные ситуации

формалистично, прибегнув лишь к буквальному толкованию указанной выше нормы ГК РФ. В то же время, для защиты должника от ответственности есть все основания, а тезис о «нарушении обязанности контрагентом» преодолим телеологическим толкованием закона. Эта же логика должна работать и если у должника отсутствовали денежные средства, при условии, что отсутствие вызвано непосредственно пандемией или ограничительными мерами [31, с. 95].

Как бы то ни было, «РусКо» вовремя не поставила товар. Прекратилось ли обязательство по поставке? Если опираться на процитированный фрагмент Постановления Пленума Верховного Суда РФ № 7 - нет, обязательство сохраняется и «РусКо» исполнит его позднее, когда препятствия отпадут.

Следует ли в такой ситуации вносить в контракт изменения? Думается, что «юридической» необходимости нет, так как обязательство «РусКо» сохраняется, компания исполнит его с просрочкой, но ответственность не наступит, если просрочка обусловлена непреодолимой силой.

Непреодолимая сила может воспрепятствовать исполнению и «кредиторской обязанности»; например, обязательству принять товар на складе или допустить специалистов подрядчика к монтажу оборудования. Общие правила работают и здесь - п. 3 ст. 401 ГК РФ защитит от ответственности, однако контрагента все же следует уведомить о возникшем препятствии в исполнении обязанности; когда препятствия отпадут, обязанность следует добросовестно исполнить.

Остаются вопросы с продлением независимой гарантии, обеспечивающей обязательства «РусКо» по контракту, ведь банковская гарантия автоматически не пролонгируется. Поддержание действующего обеспечения остается обязанностью «РусКо», и непреодолимая сила никак не освобождает от исполнения этого обязательства. А если непреодолимая сила помешала продлению обеспечения? Подход тот же, что и в примере выше, -

ответственность за нарушение не наступает, но обязательство сохраняется [31, с. 96].

Остается лишь сказать несколько слов о применении принципа непреодолимой силы. Общие подходы в российском праве сформировались уже давно. Ключевыми критериями применения непреодолимой силы признаются чрезвычайность явления и непредотвратимость последствий. В доктрине эти понятия раскрываются введением понятий непреодолимости, непредсказуемости и т.д. Здесь следует особое внимание обратить на ряд аспектов, которые имеют ключевое значение, в частности, для государственных закупок.

Во-первых, для защиты от непреодолимой силы необходима причинно-следственная связь между событием и нарушением контракта. В рассматриваемом примере исполнению воспрепятствовал не вирус, а связанные с ним ограничительные меры - запрет на вывоз товара из страны происхождения, или на ввоз в Россию, или оба запрета. Таким образом, например, из-под защиты выпадают непрерывно действующие предприятия (если их, конечно, не подвели иностранцы, как в нашем примере).

Во-вторых, многими упускается из виду критерий непредсказуемости события (одна из составляющих чрезвычайности [27]). Конечно, если контракт стороны заключали летом 2019 г., при подписании никто о грядущем закрытии границ не мог помышлять. Однако если предположить возникновение другой ситуации: «РусКо» обязуется 1 апреля 2020 г. обучить сотрудников «РусГосКо» работе на поставленном оборудовании; контракт об этом заключается в Москве в конце марта 2020 г., когда остается под вопросом введение карантина в последующем. Может ли в такой ситуации неисправный исполнитель прикрываться непреодолимой силой, требуя освободить его от ответственности? Конечно, нет. Для «РусКо» введенные ограничительные меры уже не форс-мажор, а предпринимательский риск. Истории известен пример, когда даже Вторая мировая война была указана судами как событие предсказуемое по меньшей мере за несколько месяцев.

Речь о примере из английской судебной практики. Судно «The British Monarch» не доставило в срок партию соевых бобов, потому что началась Вторая мировая война. Английский суд указал в решении, что весной 1939 г. ответчик уже должен был предвидеть возможность введения эмбарго [5].

В-третьих, экономический кризис никогда не считался обстоятельством непреодолимой силы, и это не только российский подход [25]. Однако кризис 2020 г. может быть воспринят как именно такое обстоятельство, и расценен судами как существенное изменение обстоятельств.

В ГК РФ термин «исключительный случай» можно рассматривать как непреодолимую силу или существенное изменение обстоятельств. Поэтому ожидается, что и судебная власть будет применять этот тезис: беспрецедентный кризис 2020 г. может расцениваться как непреодолимая сила или существенное изменение обстоятельств (разумеется, когда соблюдены остальные критерии для применения этих институтов).

В-четвертых, срок действия непреодолимой силы и объективный период задержки исполнения могут не совпадать. Например, извинительный период просрочки может включать время на расконсервацию оборудования, ожидание возможности приступить к исполнению.

В-пятых, если допустить, что «РусКо» должна была исполнить контракт в феврале, но просрочила исполнение по обстоятельствам, за которые сама же отвечает (вина или случай). В результате исполнить обязательство она приготовилась в апреле, но были введены помешавшие ей ограничительные меры. В таком случае у «РусГосКо» будет возможность возложить на «РусКо» ответственность, несмотря на непреодолимую силу, сославшись на п. 1 ст. 405 ГК РФ.

Таким образом, если исполнитель государственного контракта не смог исполнить его в срок из-за непреодолимой силы, то он исполняет контракт, когда обстоятельства непреодолимой силы отпадут, и не будет нести ответственность за просрочку. Формально для этого не требуется вносить изменение в контракт.

Учитывая специфику государственных контрактов, заказчик вряд ли осмелится не начислять неустойку за просрочку, однако Правительство РФ должно установить порядок списания начисленной неустойки по ч. 42.1 ст. 112 Закона № 44-ФЗ.

Как было указано выше, непреодолимая сила (как правовое явление) освобождает от ответственности, но не прекращает обязательство. Однако последнее может прекратиться в силу тех же реальных событий, что «запустили механизм» непреодолимой силы. Имеется в виду прекращение обязательства при невозможности исполнения (ст. 416 ГК РФ) и на основании акта государственного органа, в силу которого исполнение стало невозможным (ст. 417 ГК РФ).

Со ст. 416 ГК РФ в текущей ситуации все просто. Если обязательство невозможно исполнить никогда и никаким образом (например, товар уничтожен и его ничем заменить), то оно прекращается.

Гораздо более актуальна ситуация, когда исполнению препятствует акт государственного органа. Представляется, что толковать ст. 417 ГК РФ здесь нужно телеологически и в результате такого толкования прийти к такому выводу: обязательство «РусКо» не прекратилось (а у «РусГосКо» не появилось основание для отказа от исполнения обязательства по ст. 417 ГК РФ). И результатом является ситуация непреодолимой силы. Дилемма заключается в том, что обе позиции имеют основания, и подходы противоречат друг другу.

Ситуация усугубляется еще и тем, что прекращение основного обязательства также прекращает акцессорные (см., в частности, п. 4 ст. 329 ГК РФ). Например, прекратятся банковские гарантии. Речь идет не о признании контракта незаключенным или недействительным (такое в банковских гарантиях упоминается часто), а о правомерном прекращении обязательства в силу закона.

Таким образом, если обязательство «РусКо» прекратилось 1 апреля 2020 г. (в дату издания акта губернатора), то в этот же день прекратилась и

банковская гарантия, обеспечивающая исполнение. Если бы речь шла о поставке, то «обнулилось» бы и обеспечение гарантийного ремонта и т.д.

Внести изменение (поменять срок, цену и т.п.) можно лишь в существующее обязательство. Если обязательство прекратилось, его нет, то и изменять нечего, даже по ч. 65 ст. 112 Закона № 44-ФЗ.

Правильной представляется вторая позиция: (1) обязательство не прекращается, акт государственного органа лишь препятствует исполнению в части сроков, продлевая их, ст. 417 ГК РФ не применяется; (2) заказчик принимает исполнение с просрочкой, но исполнитель не платит неустойку, «защищаясь» непреодолимой силой; (3) все обеспечения сохраняются.

Однако возникает проблема, препятствующая применению ч. 65 ст. 112 Закона № 44-ФЗ: если обязательство не прекратилось, то формально мы не можем применить эту норму и внести изменение в контракт. Видимо, на практике проблема будет решаться так: в ч. 65 ст. 112 названного Закона говорится о «невозможности исполнения», т.е. о «невозможности исполнения в части сроков»; возможно, подразумеваются и другие аспекты, например способ исполнения. Представляется, что именно это и имел в виду законодатель.

Резюмируя, можно сказать, что п. 1 ст. 401, ст. 417 ГК РФ и ч. 65 ст. 112 Закона № 44-ФЗ сочетаются между собой с натяжкой, хотя реагируют на одни и те же фактические и юридические события. Однако представляется, что эта несочетаемость не станет препятствием для практического применения этих норм в совокупности.

Подводя итог, можно сформулировать следующие предложения:

- для внесения в отношения определенности, следует внести в контракт изменения, сославшись на ч. 65 ст. 112 Закона № 44-ФЗ.
- изменение способа исполнения, если оно помогает исполнить контракт надлежащим образом в установленные сроки, будет соответствовать принципу добросовестности и не должно преследоваться как неисполнение контракта.



- если изменение в контракт внести не удалось, обязательства сохраняются, но исполняются с просрочкой. Неустойка за просрочку не должна начисляться, а начисленная должна списываться. При нарушении сроков исполнения контракта обеспечение не прекращается.
- стороны контракта должны действовать добросовестно. В частности, когда исполнитель нарушает срок исполнения обязательства, заказчик не должен заявлять односторонний отказ от исполнения контракта, если интерес к исполнению объективно не утрачивается.

Проведенный во второй главе анализ проблем и практики прекращения договора поставки, позволяет обобщенно сформулировать следующие выводы.

Во-первых, в большинстве случаев последствием нарушения договора поставки является расторжение, однако для этого необходим существенный характер нарушения. Причем, существенный характер нарушения договора состоит не в размере ущерба, причиненного неисполнением или ненадлежащим исполнением договора, а в его соотношении с тем, что могла ожидать соответствующая сторона договора при надлежащем исполнении договора.

Во-вторых, ст. 523 ГК РФ предусматривает для сторон возможность одностороннего отказа от исполнения договора поставки только при существенном нарушении условий данного договора другой стороной.

В-третьих, обязательство прекращается невозможностью исполнения, если она вызвана наступившим после возникновения обязательства обстоятельством, за которое ни одна из сторон не отвечает (ст. 416 ГК РФ), или изданием акта органа государственной власти или органа местного самоуправления (ст. 417 ГК РФ). Особое внимание было уделено невозможности исполнения договора поставки в условиях пандемии и (или) связанных с ней ограничительных мер.

## Заключение

Констатируя все выше изложенное по теме настоящей выпускной квалификационной работе, необходимо сделать следующие выводы и предложения.

Во-первых, значение существенных условий состоит в том, что они необходимы для заключения договора, без их согласования договор не приобретает юридическую силу. В работе было установлено, что согласованным признается договор поставки, позволяющий определить наименование и количество товара. Остальные условия договора поставки на практике признаются как существенными, так и не обязательными условиями, позволяющими определить договор заключенным.

Однако на практике существует две позиции судов относительно цены договора поставки, исходя из которой для минимизации и исключения негативных последствий для покупателя в части исполнения обязательств поставщиком по цене договора необходимо при закупке в закупочной документации, и соответственно в проекте договора поставки, указать, что цена договора является существенным условием и изменению не подлежит.

Спорным является вопрос и относительно срока договора поставки. Так, считается, что если срок указан в определении договора поставки, то он является существенным условием данной договорной конструкции. В тоже время, ст. 508 ГК РФ, регулирующая периоды поставки, позволяет не определять срок или сроки поставки при заключении договора. На практике несогласованность срока поставки квалифицирует заключенный договор как договор купли-продажи или разовая сделка по купле-продаже.

Представляется возможным решить данный вопрос посредством внесения соответствующих изменений в ГК РФ. Так, если срок следует признать существенным условием договора поставки, то необходимо из ст. 508 ГК РФ исключить п. 1. Если же, рассматривать срок как несущественное условие договора поставки, то из ст. 506 ГК РФ необходимо исключить: «в

обусловленный срок или сроки». Указанное решение позволит в дальнейшем избежать сторонами договора поставки дополнительных споров и риска признания договора незаключенным.

Во-вторых, порядок урегулирования разногласий при заключении договора поставки установлен ст. 507 ГК РФ. При урегулировании разногласий по договору поставки в порядке ст. 507 ГК РФ может понадобиться протокол разногласий, который по своей юридической природе, с одной стороны является отказом от акцепта, а с другой – новой офертой, в случае ее соответствия необходимым требованиям.

Определенных законодательно установленных требований к протоколу разногласий нет. На практике данный протокол обычно содержит преамбулу, в которой указаны реквизиты договора, по которому составляется данный протокол. Важно также указать дату составления протокола разногласий. Основная часть протокола – таблица разногласий, состоящая из двух столбцов. В первом столбце указываются условия контрагента, а во втором – условия не согласной стороны. Кроме того, в протоколе разногласий необходимо указать на существенные условия, без согласования которых несогласная сторона не будет его подписывать.

Если контрагент не подпишет протокол разногласий, а с первоначальными условиями договора поставки другая сторона не согласна, то договор не будет считаться заключенным.

В-третьих, чтобы достичь с контрагентом согласия о досрочном расторжении договора поставки, необходимо провести переговоры и согласовать взаимоприемлемые условия расторжения. В соглашение необходимо включить все условия, которые согласованы с контрагентом.

В-четвертых, ст. 523 ГК РФ предусматривает для сторон возможность одностороннего отказа от исполнения договора поставки только при существенном нарушении условий данного договора другой стороной. Заказчик вправе принимать решение об одностороннем отказе от исполнения контракта только при наличии виновных действий поставщика. Если вина и

недобросовестность поставщика не будут доказаны, требование о включении поставщика в реестр недобросовестных поставщиков будет являться преждевременным.

Негативными последствиями признания отказа от исполнения договора неправомерным (несостоявшимся) являются:

- привлечение к ответственности отказавшейся от договора стороны в связи с просрочкой в исполнении обязательства или его неисполнением;
- необходимость выплатить компенсацию в случае, если она предусмотрена законом или договором, а заявившая об отказе от договора сторона имела право на немотивированный отказ, обусловленный возмещением потерь, реального ущерба или иной компенсационной выплатой.

В-пятых, невозможность исполнения по ст. 416 ГК РФ прекращает обязательство в случае, если она отвечает следующим признакам:

- является фактической, а не юридической (юридическая невозможность закреплена в ст. 417 ГК РФ и может быть вызвана принятием акта органа государственной власти и органа местного самоуправления);
- юридической, когда обязательство физически исполнить можно, но это будет нарушением акта органа государственной власти или местного самоуправления (п. 1 ст. 417 ГК РФ);
- является последующей, то есть, возникла после заключения договора;
- невозможность должна являться невиновной, иначе есть основание для привлечения к ответственности должника, вызвавшего своими действиями невозможность исполнения.

Наступление обстоятельств непреодолимой силы само по себе не прекращает обязательство должника, если исполнение возможно после того,

как они отпадут. При указанных обстоятельствах сторона освобождается от санкций за просрочку.

Особое внимание было уделено невозможности исполнения договора поставки в условиях пандемии и (или) связанных с ней ограничительных мер. Часто встречаются такие случаи, как:

- ненадлежащее исполнение обязательства (например, непоставка в установленный контрактом срок);
- невозможность исполнения обязательства;
- существенная затруднительность исполнения обязательства.

Подводя итог, были сформулированы следующие предложения:

- для внесения в отношения определенности, следует внести в контракт изменения, сославшись на ч. 65 ст. 112 Закона № 44-ФЗ;
- изменение способа исполнения, если оно помогает исполнить контракт надлежащим образом в установленные сроки, будет соответствовать принципу добросовестности и не должно преследоваться как неисполнение контракта;
- если изменение в контракт внести не удалось, обязательства сохраняются, но исполняются с просрочкой. Неустойка за просрочку не должна начисляться, а начисленная должна списываться. При нарушении сроков исполнения контракта обеспечение не прекращается;
- стороны контракта должны действовать добросовестно. В частности, когда исполнитель нарушает срок исполнения обязательства, заказчик не должен заявлять односторонний отказ от исполнения контракта, если интерес к исполнению объективно не утрачивается.

Таким образом, некоторые вопросы в части заключения и прекращения договора поставки нуждаются в совершенствовании посредством внесения соответствующих изменений в действующее гражданское законодательство.

## Список используемой литературы и список используемых источников

1. Андреева Л.В. Существенные условия договора: споры, продиктованные теорией и практикой // *Хозяйство и право*. 2000. № 12. С. 91-94.
2. Апестина М.Н. Заключение и исполнение договоров: практические рекомендации для бизнеса. М.: Редакция «Российской газеты», 2020. Вып. 1. 144 с.
3. Ахмедов А.Я., Кузнецова И.Ю. Договорное право. Общие положения: монография. Саратов, Изд. Центр «Наука», 2020. 275 с.
4. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Общие положения. М.: Статут, 1997. 846 с.
5. Будылин С.Л. Оттого, что в кузнице не было гвоздя. Причинная связь и предвидимость убытков в России и за рубежом // *Вестник экономического правосудия*. 2020. № 1. С. 12-16.
6. Витрянский В.В. Общие положения о договоре в условиях реформирования гражданского законодательства // *Хозяйство и право*. 2012. № 4. С. 3-26.
7. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 01.07.2021, с изм. от 08.07.2021) // *СЗ РФ*. 1996. № 5. Ст. 410.
8. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 г. № 51-ФЗ (ред. от 28.06.2021, с изм. от 08.07.2021) // *СЗ РФ*. 1994. № 32. Ст. 3301.
9. Денисов С.А. Некоторые общие вопросы о порядке заключения договора / *Актуальные проблемы гражданского права*. М.: Статут, 1998. С. 238-239.
10. Для чего нужен протокол разногласий и как его составить [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс. 2021.
11. Договорное и обязательственное право (общая часть): постатейный комментарий к статьям 307-453 Гражданского кодекса Российской Федерации / Отв. ред. А.Г. Карапетов. М.: Статут, 2017. 1090 с.

- 12.Иванов Н.В. Заключение договора поставки: правовые аспекты // Вестник Чувашского университета. 2014. № 3. С. 270-274.
- 13.Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 25.02.2014 г. № 165 «Обзор судебной практики по спорам, связанным с признанием договоров незаключенными» // ВВАС РФ. 2014. № 4.
- 14.Информационное письмо Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 21.12.2005 г. № 104 «Обзор практики применения арбитражными судами норм Гражданского кодекса Российской Федерации о некоторых основаниях прекращения обязательств» // ВВАС РФ. 2006. № 4.
- 15.Казанцев М.Ф. Классификация условий гражданско-правового договора по объему свободы сторон в их определении // Научный ежегодник Института философии и права. 2010. № 10. С. 440-444.
- 16.Как досрочно расторгнуть договор поставки по соглашению сторон [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс. 2021.
- 17.Как прекращаются обязательства в гражданском праве [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс. 2021.
- 18.Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации: в 2 томах. Том 1 / Отв. ред. Т.Е. Абова, А.Ю. Кабалкина. М.: Юрайт, 2011. 1032 с.
- 19.Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Заключена в г. Вене 11.04.1980) / ВВАС РФ. 1994. № 1.
- 20.Кучер А.Н. Теория и практика преддоговорного этапа: юридический аспект. М.: Статут, 2005. 312 с.
- 21.Лампицкая Ю.Ф. Порядок исполнения денежных обязательств: анализ новых норм Гражданского Кодекса Российской Федерации // Бухгалтерия и банки. 2015. № 8. С. 32-36.
- 22.Маркина М.В. Сроки поставки как условие договора поставки // Международный журнал гражданского и торгового права. 2018. № 2. С. 47-49.

23. Обзор судебной практики Верховного Суда Российской Федерации № 2 (2017) (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 26.04.2017) // БВС РФ. 2018. № 5.
24. Определение ВАС РФ от 03.08.2011 г. № ВАС-9622/11 по делу № А23-1603/10Г-6-110. [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс.
25. Определение Верховного Суда РФ от 26.08.2015 г. № 305-ЭС15-11686. [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс.
26. Определение Верховного Суда РФ от 06.02.2017 г. № 309-КГ16-20416. [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс.
27. Определение Высшего Арбитражного Суда РФ от 19.07.2007 г. № 8276/07. [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс.
28. Определение Судебной коллегии по гражданским делам Верховного Суда РФ от 03.02.2015 г. № 52-КГ14-1 [Электронный ресурс] // СПС Консультант-Плюс.
29. Орловская М.А. Цена товара как существенное условие договора поставки // В сборнике: Общество и наука: векторы развития. Сборник материалов Всероссийской научно-практической конференции. ФГБОУ ВО «Чувашский государственный университет им. И.Н. Ульянова»; Кыргызский экономический университет им. М. Рыскулбекова. Чебоксары, 2020. . 150-152.
30. Пендюрин Н.П. Категория цены в современном обязательственном праве России: Дис. ... канд. юрид. наук. Ростов-на-Дону, 2009. 200 с.
31. Попов Д.А. Непреодолимость (COVID-19: можно ли изменить нарушенный договор? Федеральный закон №44-ФЗ vs ГК РФ) // Оборонно-промышленный комплекс: вопросы права. 2020. № 3. С. 94 - 100.
32. Постановление Арбитражного суда Восточно-Сибирского округа от 17.12.2019 г. № Ф02-6025/2019 по делу № А78-10105/2018. [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс.



33. Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 28.02.2017 г. № Ф04-7012/2017. [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс.
34. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 02.11.2020 г. № Ф05-17281/2020 по делу № А40-246581/2019. [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс.
35. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 15.02.2018 г. № Ф05-20235/2017 по делу № А40-24962/2017 [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс.
36. Постановление Арбитражного суда Поволжского округа от 25.02.2019 г. № Ф06-43804/2019 по делу № А65-13649/2018. [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс.
37. Постановление Арбитражного суда Северо-Западного округа от 02.11.2018 г. № Ф07-13323/2018. [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс.
38. Постановление Арбитражного суда Северо-Кавказского округа от 29.09.2016 г. № Ф08-6944/2016 по делу № А53-23702/2015. [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс.
39. Постановление Восемнадцатого арбитражного апелляционного суда от 18.05.2018 г. № 18АП-5748/2018 по делу № А76-25339/2017. [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс.
40. Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 10.03.2020 г. № 09АП-3978/2020 по делу № А40-243408/2019. [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс.
41. Постановление Одиннадцатого арбитражного апелляционного суда от 25.09.2018 г. № 11АП-8489/2018 по делу № А55-20945/2017. [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс.
42. Постановление Пленума ВАС РФ от 06.06.2014 г. № 35 «О последствиях расторжения договора» // ВВАС РФ. 2014. № 8.

43. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 10.12.2019 г. № 53 «О выполнении судами Российской Федерации функций содействия и контроля в отношении третейского разбирательства, международного коммерческого арбитража» // БВС РФ. 2020. № 3.
44. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 11.06.2020 г. № 6 «О некоторых вопросах применения положений Гражданского кодекса Российской Федерации о прекращении обязательств» // Российская газета. 2020. 25 июня. № 136.
45. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 22.11.2016 г. № 54 «О некоторых вопросах применения общих положений Гражданского кодекса Российской Федерации об обязательствах и их исполнении» // БВС РФ. 2017. № 1.
46. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 25.12.2018 г. № 49 «О некоторых вопросах применения общих положений Гражданского кодекса Российской Федерации о заключении и толковании договора» // БВС РФ. 2019. № 2.
47. Постановление Пятнадцатого ААС от 17.10.2017 г. по делу № А32-42553/2016. [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс.
48. Постановление Седьмого арбитражного апелляционного суда от 10.03.2021 г. № 07АП-1200/2021 по делу № А45-27250/2020. [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс.
49. Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 11.07.2001 г. № А19-6294/00-19-Ф02-1566/01-С2. [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс.
50. Постановление ФАС Дальневосточного округа от 24.11.2017 г. по делу № А59-956/2017. [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс.
51. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 01.12.2016 г. по делу № А42-211/2016. [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс.

52. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 15.06.2009 г. по делу № А66-9534/2008, от 11.06.2009 по делу № А56-44820/2008. [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс.
53. Постановление ФАС Северо-Кавказского округа от 29.09.2016 г. № А53-23702/2015. [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс.
54. Постановление ФАС Центрального округа от 15.10.2009 г. № Ф10-3839/09 по делу № А14-17112-2008-618/29. [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс.
55. Постановления Президиума ВАС РФ от 08.02.2011 г. № 13970/10 [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс.
56. Решение АС Ростовской области от 11.03.2016 г. по делу № А53-23702/15. [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс.
57. Рогова Ю.В. Односторонний отказ от договора: теория и практика // Вестник Санкт-Петербургского университета. 2013. № 4. С. 72-79.
58. Романец Ю.В. Система договоров в гражданском праве России. - 2-е изд., перераб. и доп. М.: Норма: НИЦ ИНФРА-М, 2013. 496 с.
59. Федеральный закон от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ (ред. от 02.07.2021) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // СЗ РФ. 2013. № 14. Ст. 1652.
60. Халфина Р.О. Значение и сущность договора в советском социалистическом гражданском праве. М., 1954. 380 с.
61. Херовинчук И.С. Гражданско-правовые проблемы регулирования цены договора: Дис. ... канд. юрид. наук. Ставрополь, 2009. 164 с.
62. Хохлов В.А. Общие положения об обязательствах: Учебное пособие. М., 2015. 420 с.
63. Шахова Ю.Н. Односторонний отказ заказчика от исполнения договора поставки по основаниям, предусмотренным ст. 523 ГК РФ // Прогосзаказ.рф. 2018. № 6. С. 68 - 75.

64. Шевченко Е.Е. Заключение гражданско-правовых договоров: проблемы теории и судебно-арбитражной практики. М.: Инфотропик Медиа, 2012. 412 с.