

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

Институт права

(наименование института полностью)

Кафедра

«Гражданское право и процесс»

(наименование)

40.03.01 Юриспруденция

(код и наименование направления подготовки)

Гражданско-правовой

(направленность (профиль))

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА  
(БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)**

На тему «Договор поставки: общие положения»

Обучающийся

А.И. Гребнев

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

Канд. полит. наук Д.С. Горелик

(ученая степень (при наличии), ученое звание (при наличии), Инициалы Фамилия)

Тольятти 2023

## Аннотация

В выпускной квалификационной работе рассмотрены вопросы регулирования договора поставки в соответствии с нормами российского законодательства.

Современное развитие общественных отношений свидетельствует о высоком спросе среди граждан на поставку товаров, что обусловлено, в том числе, несовершенством правоотношений, в которых заключается данный договор. Несмотря на всю важность рассматриваемого института, на доктринальном уровне до настоящего времени не достигнуто единого мнения относительно характера и сущности правоотношений, складывающихся в сфере поставки товаров. Договор поставки, в свою очередь, применяется не только государственными, но и частными лицами, а практика свидетельствует о достаточно высоком количестве исков, предъявляемых в связи с некачественным предоставлением товаров.

Автором рассмотрено современное состояние российского законодательства, регламентирующего вопросы договора поставки. В том числе, рассмотрены признаки договора поставки, особенности его предмета, субъектного состава и формы. Проанализированы вопросы определения срока и цены договора поставки. Подробно рассмотрен совокупность прав и обязанностей сторон такого договора, а также вопросы их ответственности.

В заключительной части работы предложены пути решения существующих проблем правового регулирования договора поставки.

Количество страниц – 63, количество использованных источников – 41.

## Оглавление

Введение .....	4
Глава 1 Правовая природа и сущность поставки товаров .....	8
1.1 Многообразие подходов к понятию договора поставки товаров и его виды .....	8
1.2 Историко-правовой анализ законодательного регулирования отношений, возникающих из договора поставки товаров .....	17
1.3 Международно-правовой анализ законодательного регулирования отношений, возникающих из договора поставки товаров .....	21
Глава 2 Характеристика основных элементов договора поставки товаров по законодательству Российской Федерации .....	32
2.1 Особенности субъектного состава и форма договора.....	32
2.2 Срок и цена по договору.....	35
Глава 3 Особенности содержания договора поставки товаров по законодательству РФ .....	43
3.1 Права и обязанности поставщика по договору.....	43
3.2 Права и обязанности покупателя по договору.....	47
3.3 Особенности заключения, изменения и расторжения договора .....	51
Заключение .....	54
Список используемой литературы и используемых источников .....	62

## Введение

На сегодняшний день договор поставки товаров пользуется высоким интересом, как со стороны ученых, так и со стороны правоприменителей, в силу его широкого распространения и значимости в гражданском обороте. Помимо вышесказанного, такой вид обязательств как поставка товаров охватывает практически весь товарооборот между субъектами гражданских правоотношений. Достаточно важная роль отведена данному договору не только на стадии распределения товаров, но и на стадии их изготовления. К примеру, речь может идти в данном случае о каких-либо комплектующих деталях для создания более сложной вещи. Попросту говоря, поставка товаров – это достаточно универсальная форма товарно-денежного обмена. Именно поэтому для отношений, возникающих из договора поставки товаров характерна, широкая сфера применения.

Актуальностью выбранной темы обоснована активным использованием правоприменителями правовых норм при урегулировании отношений, возникающих из договора поставки товаров в своей предпринимательской и иной деятельности.

Договор поставки является разновидностью договора купли-продажи. Поэтому в соответствии с п. 5 ст. 454 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Договор купли-продажи» к нему применяются общие нормы закона о договорах купли-продажи (параграф 1 гл. 30 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Общие положения о купле-продаже»), если иное не установлено правилами о договорах поставки (параграф 3 гл. 30 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Общие положения о купле-продаже») [7, С.14].

Применение такого договора характерно между различными отраслями хозяйства. Все это свидетельствует о том, что подобного рода отношения носят долговременный, масштабный характер. О широте и частоте

использования такого рода договора поставки свидетельствует судебная практика.

Так, современное общество живет в век высоких технологий, что не могло не отразиться на правовых отношениях. Арбитражный суд в обобщении практики рассмотрения споров, возникающих из договоров купли-продажи, поставки, упомянул о том, что договор поставки может быть заключен при помощи факсимильной связи в соответствии с законодательством [25]. Это еще раз свидетельствует о применении рассматриваемого договора между субъектами, находящимися на больших расстояниях.

По Гражданскому кодексу Российской Федерации договор поставки товаров является всего лишь разновидностью купли-продажи. Договором поставки является такой договор купли-продажи, по которому продавец (поставщик) обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для дальнейшего использования в предпринимательской или иной законной деятельности, не связанной с личным, домашним, семейным и иным подобным использованием. При этом, продавец (поставщик) должен осуществлять предпринимательскую деятельность на постоянной основе, то есть не разово, и быть зарегистрированным в установленном законом порядке [37, С.75].

Объектом данного исследования являются общественные отношения, которые неразрывно связаны с договором поставки товаров.

Предметом исследования выступают нормы законодательства о договоре поставки товаров, их содержание и практика применения.

Целью данного исследования выступает изучение особенностей договора поставки товаров, и, как следствие, выявление различного рода казусов, а также их устранение.

Для достижения указанной цели необходимо решение следующих задач:

- рассмотрение многообразия подходов к понятию договора поставки товаров и его видов;
- произвести историко-правовой анализ законодательного регулирования отношений, возникающих из договора поставки товаров;
- произвести международно-правовой анализ законодательного регулирования отношений, возникающих из договора поставки товаров;
- определение понятия договора поставки товаров и его признаков;
- выявление особенностей субъектного состава и формы договора;
- изучение срока и цены по договору;
- определение особенностей субъектного состава договора;
- анализ прав и обязанностей поставщика по договору поставки товаров;
- анализ прав и обязанностей покупателя по договору поставки товаров;
- выявление особенностей заключения, изменения и расторжения договора.

Практическая значимость исследования состоит в выявлении пробелов законодательства и предложении по их устранению.

При написании данной работы использовались различные методы научного познания, такие как: анализ, синтез, сравнение, абстрагирование и др.

Проблемные вопросы исследуемого договора нашли свое отражение в работах следующих ученых-цивилистов: Т.И. Абдреев, В.Ю. Абрамов, С.В. Безуглов, О.А. Беляев, Д.С. Захаренко, Н.Н. Кувшинина и других.

Данная работа состоит из введения, трех глав, включающих в себя по три параграфа каждая, заключения и списка использованной литературы. Общий объем работы составляет 66 страниц.



## **Глава 1 Правовая природа и сущность поставки товаров**

### **1.1 Многообразие подходов к понятию договора поставки товаров и его виды**

Договор поставки товаров, являясь одним из гражданско-правовых договоров несмотря на то, что имеет законодательное закрепление его понятия и сущности, содержит различные подходы к его определению в доктрине.

Так, например, А.К. Гайнутдинов под договором поставки товаров понимает составляющую договора купли-продажи, главная задача которого состоит в регулировании процессов товарного обмена в обществе. По его мнению, договор поставки товаров – это соглашение, в силу которого поставщик обязуется передать покупателю товар, при этом обе стороны такого соглашения должны быть субъектами предпринимательской деятельности. Кроме того, она считает определяющими для договора поставки некоторые его особенности, которые способны отграничивать такой договор от других. Среди таких особенностей наиболее примечательными среди тех, что выделяет исследователь договора поставки товаров А.К. Гайнутдинов, видятся следующие:

- обязанность сторон в предоставлении информации о существенных условиях договора и условиях отбора контрагента;
- особый субъектный состав, выражающийся в том, что обе стороны договора должны являться субъектами предпринимательской деятельности [6, С.120].

Д.С. Леонов, отмечая широкую распространенность договора поставки товаров, считает, что для достижения баланса сторон его заключивших, такой договор должен быть заключен сторонами без посредников, цена товара должна быть привязана к объему выборки, сторонами должны быть оговорена транспортная логистика и др. [17, С.458].



В.Н. Огнев, характеризуя договор поставки товаров, также как и предыдущие авторы, отмечает его не самостоятельный характер в силу того, что он выступает в качестве одного из разновидностей купли-продажи. При этом, регулируются таким договором отношения, связанные с реализацией товаров в предпринимательских целях, как правило, профессиональными участниками имущественного оборота.

При этом, автор выделяет его уникальность, а также один из его видов – договор поставки товаров для государственных и муниципальных нужд, связывая последнюю разновидность с необходимостью сохранения согласия между государством и иными участниками хозяйственной деятельности для существования социально ориентированного рынка [19, С.45].

Отличие договора поставки от купли-продажи выражаются в ограничении вещей, которые могут быть предметом такого договора. Например, имущественные права или ценные бумаги в любом случае предметом договора поставки быть не могут, чего нельзя сказать о предмете купли-продажи.

Д.С. Захаренко выделяет договор поставки товаров как один из предпринимательских договоров, акцентируя внимание на особенностях субъектного состава и целях предмета договора [15, С.30]. Кроме того, авторы отмечают существенные отличия договора поставки товаров от купли-продажи, и предлагают выделить его в законодательстве как отдельный вид договора.

Нельзя не согласиться с его мнением в силу того, что выделение договора поставки товаров в отдельную статью, а тем более параграф увеличит количество правового материала, что может создать сложность в его использовании, и, как следствие, может послужить причиной появления ошибок при правоприменении.

В настоящее время договор поставки товаров содержится в ст. 506 Гражданского Кодекса Российской Федерации, как один из видов договора купли-продажи, и, несмотря на то, что нормы, регулирующие данный вид

правоотношений несовершенно, все же большинство исследователей данного договора отмечают его как один из разновидностей купли-продажи, о чем свидетельствует доктрина [11].

Отдельных видов договор поставки товаров не предусматривает, тем не менее, некоторые авторы выделяют договор поставки товаров для государственных и муниципальных нужд в качестве одного из его видов [38, С.26]. С подобными мнениями я тоже согласиться не могу в силу того, что договора поставки товаров и договор поставки товаров для государственных и муниципальных нужд регулируются различными параграфами главы 30 Гражданского Кодекса Российской Федерации, имеют множество особенностей, среди которых одной из наиболее существенных является субъектный состав.

По нашему мнению, договор поставки можно разделять на составляющие части в зависимости от предмета договора, например, договор поставки продовольственных товаров. Но при этом, правовое регулирование таких договоров должно осуществляться преимущественно нормами ст. 506 Гражданского Кодекса Российской Федерации. Наибольшую востребованность на практике договоры поставки продовольственных товаров и договор поставки оборудования. С целью урегулирования особенностей правоприменения договора поставки в указанных сферах, следует включить в главу 30 раздела 4 ч. 2 Гражданского Кодекса Российской Федерации параграф 3.1 «Поставка продовольственных товаров» и параграф 3.2 «Поставка оборудования». В параграфе 3.1 следует предусмотреть особенности поставки, связанные со скоропортящимися продуктами, а в параграф 3.2 следует предусмотреть особенности договора поставки оборудования, возложить обслуживание такого оборудования на поставщика в течение определенного периода времени в силу того, что само по себе такое оборудование, как правило, дорогостоящее. Такое выделение позволит конкретизировать отдельные виды договора поставки и их особенности.

Договор поставки товаров – это гражданско-правовой договор, по которому одна сторона (поставщик-продавец), осуществляющая предпринимательскую деятельность, обязуется в обусловленные сроки или срок передать производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним или иным использованием.

По своей юридической природе договор поставки является консенсуальным, взаимобязывающим или взаимным, двусторонним, возмездным, нефидуциарным, публичным и договором присоединения.

О консенсуальности описываемого договора свидетельствует то, что он признается заключенным в момент достижения соглашения между сторонами. Его взаимный или взаимобязывающий характер обусловлен возложением прав и обязанностей на каждую из сторон договора: поставщик-продавец обязуется передать товары, а покупатель обязуется оплатить полученные товары.

Двусторонняя природа договора зависит от количества сторон, его заключивших. Соответственно две стороны: поставщик-продавец и покупатель. Возмездность договора поставки товаров очевидна, так как из определения договора усматривается, что поставщик-продавец принимает на себя выполнение определенных операций за соответствующее вознаграждение.

Нефидуциарность данного договора выражается в особом характере взаимоотношений между участниками. Фидуциарными являются сделки, основанные на особых доверительных отношениях сторон [24]. Так, ни одна из сторон в договоре поставки не вправе в любое время без объяснения мотивов отказываться от исполнения обязательств.

Потому как отказ одной из сторон от исполнения возложенных на нее обязательств по договору поставки или изменение его частично или полностью допускаются в случае нарушения договора одной из сторон. Такие нарушения признаются существенными.

Отказ покупателя от договора возможен если поставлен товар ненадлежащего качества с недостатками, которые не могут быть устранены в приемлемый для покупателя срок; либо если есть неоднократное нарушение сроков поставки товаров.

Отказ поставщика от договора возможен при неоднократном нарушении сроков поставки товаров; либо при неоднократной невыборке товаров.

При этом договор поставки можно считать измененным или расторгнутым с момента получения одной стороной уведомления другой стороны об одностороннем отказе от исполнения договора полностью или частично, если иной срок расторжения или изменения договора не предусмотрен в уведомлении либо не определен соглашением сторон.

Особенностью договора поставки товаров является то, что он публичный. Получается, он должен быть заключен с любым, кто обратится к поставщику-продавцу, и на одинаковых для всех условиях. Об этом свидетельствует ч. 1 ст. 426 ГК РФ «Публичный договор», которая гласит, что таким признается договор, заключенный лицом, осуществляющим деятельность, приносящую доход, и устанавливающий его обязанности по продаже товаров, выполнению работ либо оказанию услуг, которые такое лицо по характеру своей деятельности должно осуществлять в отношении каждого, кто к нему обратится». При этом, лицо выступающее в данном случае в качестве продавца-поставщика не вправе оказывать предпочтение одному лицу перед другим лицом в отношении заключения публичного договора, за исключением случаев, предусмотренных законом или иными правовыми актами.

Данный договор является договором присоединения, в связи с тем, что договор является публичным. «В соответствии с п. 2 ст. 426 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Публичный договор» условия публичного договора должны быть равными в отношении всех потребителей, за

исключением случаев, когда законом и иными правовыми актами допускается предоставление льгот для отдельных категорий потребителей.

Таким образом, исходя из существующего правового регулирования публичных договоров, свобода сторон в определении условий таких договоров в максимальной степени ограничена. Требование равенства условий публичного договора для всех потребителей обуславливает присоединение к условиям такого договора в целом» [2, С.54].

Для полного понимания и уяснения сущности и признаков договора поставки товаров следует проанализировать такое его существенное условие как предмет.

Основным условием, которое необходимо согласовывать в договоре поставки товаров при любых обстоятельствах является его предмет.

Таковым могут выступать товары, производимые или закупаемые поставщиком и приобретаемые покупателем для использования в предпринимательской деятельности и в иных целях, не связанных с личным, семейным и другим подобным использованием. О таких целях уже говорилось ранее.

Поскольку в отношении предмета договора поставки специальными правилами не установлено иное, при согласовании данного условия сторонам договора следует руководствоваться общими положениями о договорах купли-продажи.

По договору поставки покупателю передается приобретенная у третьих лиц или изготовленная поставщиком вещь, не имеющая индивидуальных особенностей. В соответствии с указанными статьями условия договора поставки о предмете (товаре) считаются согласованными, если позволяют определить наименование и количество товара [41, С.67].

При этом, договор считается незаключенным, если условие о предмете договора не согласовано. Вместе с тем сторона, которая полностью или частично приняла исполнение по договору либо другим образом подтвердила его действие, не вправе требовать признания договора незаключенным, если

заявление такого требования с учетом конкретных обстоятельств будет противоречить принципу добросовестности.

Так, в договоре поставки не определен предмет, договор считается незаключенным, и поставщик теряет право требовать от покупателя выполнения любых условий договора, в том числе уплаты неустойки за просрочку оплаты поставленного товара.

Вышеизложенные положения находят подтверждение в судебной практике. Примером может послужить Решение № 30-1-309/2022 от 15 августа 2022 г. по делу № 30-1-309/2022. Исходя из материалов дела, следует, что между сторонами был заключен договор купли-продажи. Покупатель не выполнил обязанность по оплате переданного товара, что явилось основанием для обращения продавца в суд с требованием о взыскании задолженности и неустойки за просрочку оплаты товара. В части удовлетворения требования о взыскании неустойки было отказано.

В данном случае ст. 455 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Условие договора о товаре» была применена судом для исследования договора на предмет наличия в нем всех существенных условий и, соответственно, признания его заключенным. Проанализировав содержание заключенного договора, суд установил, что стороны не согласовали условие о наименовании и количестве товара. Поскольку положениями п. 3 ст. 455 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Условие договора о товаре» установлено, что в таком случае условие о товаре считается несогласованным, суд признал договор незаключенным, т.е. не создающим для сторон никаких прав и обязанностей. В связи с этим в удовлетворении требования о взыскании неустойки, предусмотренной данным договором, было отказано [29].

Существует и другая судебная практика по данному вопросу. Рассмотрев Решение от 18 февраля 2022 г. по делу № А53-18609/2021 следует отметить, что поставщик обратился в суд с требованием о взыскании с покупателя задолженности за переданный товар, а также неустойки за просрочку его

оплаты. Суд установил, что сторонами не были согласованы условия о наименовании и количестве товара, в связи с чем признал договор незаключенным. В части иска о взыскании неустойки было отказано. В данном случае ст. 455 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Условие договора о товаре» была применена судом для исследования договора на предмет наличия в нем всех существенных условий и, соответственно, признания его заключенным.

Суд указал, что к отношениям по поставке применимы общие положения о купле-продаже, согласно главе 30 Гражданского Кодекса Российской Федерации. Руководствуясь нормами п. 3 ст. 455 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Условие договора о товаре» и п. 2 ст. 465 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Количество товара», согласно которым договор не считается заключенным, если не позволяет определить количество подлежащего передаче товара, суд оценил содержание договора поставки. Проведенный анализ позволил установить, что стороны не согласовали условия о наименовании и количестве товара в порядке, предусмотренном договором, в связи с чем суд признал его незаключенным. В требовании о взыскании неустойки, начисленной на основании незаключенного договора, было отказано [30].

Решение от 28 февраля 2021 г. по делу № А82-10451/2020 также требует особого внимания. Так, анализируя материалы дела, следует сделать вывод, что между сторонами заключен договор поставки. Покупатель, ссылаясь на нарушение поставщиком своих обязательств в части передачи товара в полном объеме, обратился в суд с требованием о взыскании неустойки за недопоставку товара. В удовлетворении требования было отказано. В данном случае ст. 455 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Условие договора о товаре» была применена судом для исследования договора на предмет наличия в нем всех существенных условий и, соответственно, признания его заключенным. Проанализировав содержание договора, суд установил, что сторонами не согласовано условие

о наименовании и количестве товара. Поскольку положениями п. 3 ст. 455 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Условие договора о товаре», которые применяются и к договорам поставки, установлено, что в таком случае условие о товаре считается несогласованным, суд признал договор незаключенным. Незаключенный договор не создает никаких прав и обязанностей для его сторон, в связи с чем в удовлетворении требования о взыскании неустойки, предусмотренной данным договором, было отказано [31].

На вышеприведенных примерах видно, что подтверждается невозможность взыскания неустойки за просрочку оплаты товара при признании договоров купли-продажи, поставки товаров незаключенными вследствие несогласованности условий о наименовании и количестве товара. Данная практика применима и к договорам поставки товаров, в связи с отнесением его к более широкому виду договоров – к договорам купли-продажи.

Предмет договора поставки должен быть согласован между сторонами в части определения наименования товара, а также конкретизации характеристик товара.

В случаях, когда не согласовано условие наименования товара, но при этом согласовано его количество, несогласованным принято считать предмет. Следствием всего этого является недействительность сделки, ввиду отсутствия в договоре его существенных условий.

Основное деление продукции в общероссийской классификации завершается видами. Вид товаров - это совокупность товаров определенной группы, объединенных общим названием и назначением [9].

Для определения наименования товара сторонам рекомендуется указывать как минимум вид товара. К примеру, если товар будет недостаточно конкретизирован, это повлечет невозможность установления товаров, подлежащих передаче. Последствием отсутствия конкретизации товара является невозможность покупателем ссылаться на акты экспертизы



как на доказательство ненадлежащего качества товара, в случае если такие в нее обнаружены. Поскольку невозможно будет установить то, что экспертиза проведена в отношении именно того товара, который был получен от поставщика. При отсутствии доказательств некачественности товара покупатель утрачивает возможность предъявления требований к продавцу-поставщику.

Думается, что наименование товара по договору поставки не является существенным условием его заключения, куда важнее его соответствие характеристикам, предъявляемым к такому товару при заключении договора, а также его количеству. В силу того, что договор поставки товаров является самостоятельным видом договоров, требования, предъявляемые к его предмету, следует конкретизировать и изменить, заменив обязательное согласование наименования предмета на соответствие его согласованным характеристикам. Для указанной цели необходимо по аналогии с ч.3 ст. 455 Гражданского Кодекса Российской Федерации дополнить параграф 3 главы 30 Гражданского Кодекса Российской Федерации ст. 506.1 под названием «Условие договора о товаре» и изложить ее в следующем виде:

Условие договора поставки о товаре считается согласованным, если в договоре отражены основные характеристики и количество товара.

## **1.2 Историко-правовой анализ законодательного регулирования отношений, возникающих из договора поставки товаров**

История российского законодательства содержит множество понятий отношений, которые схожи с договорными в настоящее время. С.В. Безуглов отмечает весомую роль гражданско-правовых договоров в целом с момента их появления [3, С.70].

Договор поставки товаров имеет собственную историю, которая начинается со второй половины девятнадцатого века.

Изначально, договор поставки товаров выделялся в качестве самостоятельного вида договорных отношений, под которым понимался такой договор, в силу которого одна из вступающих в него сторон принимала на себя обязательство по исполнению обязательства по поставке известного рода вещи [20, С.128].

В начале двадцатого века, данный договор характеризовали в качестве договор, исходя из требований которого, на одну из сторон, его заключивших возлагалась обязанность по доставке какой-либо вещи за известную цену и к известному сроку к другой стороне, на последнюю из которых в силу договора была возложена обязанность по оплате за такую вещь известную сумму денег.

И.В. Горбунова не считала, что договор поставки заслуживает самостоятельного места среди других договоров в силу того, что от купли-продажи отличается исключительно способом его исполнения [8, С.80].

Г.М. Азангулова, Н.С. Латыпова, К.Б. Толкачев утверждают, что в пятом Проекте Гражданского уложения поставка рассматривалась уже в качестве одного из видов договора куп-продажи по той причине, что и последствия неисполнения обязательств, возникающих из договора поставки и договора купли-продажи идентичен, а порядок исполнения одинаков и для поставки, и для купли-продажи, если последний из договоров заключен с согласованным сторонами условием о доставке [27, С.89].

В результате произошедшей в 1917 году Социалистической революции в новом государстве под названием СССР в 1922 году был принят первый Гражданский кодекс, в котором нормы, регулирующие отношения, возникающие из договора поставки, отсутствовали [23]. С того времени подобные отношения регулировались нормами идентичными для регулирования отношений, возникающих из договора купли-продажи.

Характерным признаком, свойственным только рассматриваемому договору с 1922 года в СССР был обязательство поставщика приспособления

приобретенных им товаров и доставка их к согласованному сторонами месту сдачи [22, С.122].

В гражданском кодексе РСФСР 1964 г. договор поставки регулировался нормой ст. 258, в которой указывалось не только то, что передача товара осуществлялась исходя из планового акта реализации продукции, но и то, что каждая из сторон, его заключивших, должна была быть организацией [13].

Полагаю, такое введение таких поправок было уместно как во время его принятия, так и в настоящее время, ведь, как известно, обе стороны договора поставки должны заниматься предпринимательской деятельностью на постоянной основе. По нашему мнению, данная норма явилась определяющей для субъектного состава договора проката, именно поэтому и частично нашла свое отражение, а точнее, послужила основой для действующей в настоящее время нормы гражданского кодекса, регулирующей договор поставки товаров.

Но несмотря на это, в силу особенностей развития социалистического государства, а также введения административно-командной плановой системы управления, договор поставки был вновь выделен в качестве самостоятельного. При этом, на его применение возлагались особые надежды, заключающиеся в оптимальном достижении установленных государством планов. Кроме того, как справедливо отмечает М.В. Шмелева, именно в указанный период развития отечественного законодательства, договор поставки приобретает особое практическое значение, выражающееся в важности его применения не только в качестве самостоятельного договора, но и в качестве основной формы правового отношения организаций для осуществления снабжения продукцией народного хозяйства [39, С.458].

Развитие гражданского законодательства СССР не стояло на месте, и начиная с 30-х годов двадцатого века, договор поставки приобрел важное значение, став основным в торговле, в том числе и оптовой, а также в

материальном снабжении продукцией [40, С.10], что также определяло особое внимание законодателя к данному договору.

В действующем в настоящее время Гражданском кодексе Российской Федерации, договору поставки также отведено свое место, и несмотря на то, что договор поставки как таковой сохранен, место его в качестве самостоятельного утрачено. Сейчас договор поставки является одним из видов договора купли-продажи, и регулируется нормами главы 30 Гражданского Кодекса Российской Федерации с некоторыми изъятиями.

Многие ученые отмечают историческую важность договора поставки товаров, что связывают, прежде всего, с необходимостью в определенный исторический период развития государства, обеспечивать устойчивое развитие производства и гарантированное потребление на огромных расстояния.

Некоторые исследователи договора поставки товаров считали его весьма искусственным, прогнозируя в будущем объединение договора поставки товаров и договора купли-продажи.

Являясь заслугой исключительно российского законодательства, возникновение договора поставки в качестве самостоятельного связано не только с определенным политическим развитием, но и большим размером государственной территории. Потому, полагаю, договор поставки товаров и в настоящее время может послужить гарантом широкого потребления определенных товаров, а также доставки таких товаров в срок. Для достижения такой цели, необходимо по аналогии с законодательством советского периода, выделить договор поставки определенных товаров в качестве самостоятельного договора. Несмотря на то, что существует договор поставки товаров для государственных и муниципальных нужд, договор поставки определенной группы товаров можно выделить в качестве самостоятельного, определив характеристики, присущие только такому виду договоров.

В качестве самостоятельного вида договора поставки товаров следует выделить договор поставки медикаментов как для граждан, получающих такие медикаменты от государства, так и в аптечные пункты, осуществляющие их реализацию для продажи. Это позволит не только установить дополнительные требования к такому социально значимому договору, но улучшить качество поставки осуществляемого вида товаров. Помимо предложенных ранее дополнений в главу 30 раздела 4 ч. 2 Гражданского Кодекса Российской Федерации, ее необходимо дополнить параграф 3.3 под названием «Договор поставки медикаментов».

### **1.3 Международно-правовой анализ законодательного регулирования отношений, возникающих из договора поставки товаров**

Договор поставки товаров, являясь исключительно российским договором, в силу исторического развития государства, не имеет аналогов в зарубежном законодательстве.

Еще Н.Г. Ткачева отмечала, что те отношения, которые в девятнадцатом веке в России охватывались различными договорами, такими как поставка, запродажа и купля-продажа, на Западе составляли один вид договорных отношений, именуемых куплей-продажей. Причем, положительным автору виделся именно охват договора поставки товаров куплей-продажей [35, С.100].

Но, несмотря на то, что выделение договора поставки товаров в качестве самостоятельного договора характерно только для российского права в исторической ретроспективе, а также в качестве одного из видов договора купли-продажи в настоящее время по действующему Гражданскому кодексу Российской Федерации, не лишним будет проанализировать положения некоторых зарубежных стран об особенностях договора купли-продажи, и рассмотреть возможности применения не свойственных

российскому законодательству положений к отношениям, возникающим из договора поставки товаров в России.

Действующий Гражданский кодекс Франции предусматривает нормы, регулирующие вопросы, связанные с вопросами по поводу купли-продажи в Титуле 6. При этом, ст. 1582 Гражданского кодекса Наполеона 1804 г, действующего в настоящее время, под куплей-продажей, а точнее под продажей понимает соглашение сторон, исходя из которого на одну сторону возлагается обязательство по доставке вещи, а на другую-по ее оплате.

При этом, совершенной является уже такая сделка, по которой соглашение сторон о цене достигнуто, независимо от того, была ли передана вещь или уплачена цена за нее [18].

Договор поставки товаров по российскому законодательству, являясь консенсуальным, в этой части схож с договором продажи во Франции.

Основными обязательствами продавца по закону Франции являются предоставление и гарантия товаров, которые он продает.

Примечательным, на мой взгляд, является норма, установленная в ст. 1585 Французского гражданского кодекса о том, что сделка не является совершенной, когда товары проданы не целиком, а в развес, или иной мерой, и они не взвешены или не измерены продавцом. С одной стороны, такая норма фактически нарушает консенсуальность договора, с другой – за покупателем все же остается право требования получить товар или потребовать возмещение убытков.

Законодательство Франции содержит положение о праве покупателя заключить договор только после пробы и одобрения некоторой категории товаров, в основном продовольственных. Полагаю, данная норма могла бы найти свое отражение и в российском законодательстве, и могла бы позволить покупателю реально оценить товар, который мог бы стать предметом потенциального соглашения о поставке товаров.

Еще одной нормой, служащей добросовестному исполнению обязательства по договору, является возможность внесения сторонами

здатка, который при неисполнении обязательства остается у контрагента, либо уплачивается в двойном размере.

В соответствии со ст. 1592 гражданского кодекса Франции, цена по договору продажи во Франции, как и по договору поставки товаров в России, является существенным условием и может быть определена не только по соглашению сторон, но и делегирована третьему лицу для произведения оценки.

Несмотря на наличие во Франции Торгового кодекса 1999, призванного регулировать сделки, совершенные в предпринимательских целях, его нормы применяются к торговым сделкам, связанным с посредническими операциями, а в части купли-продажи – только в случаях, когда предметами таких договоров выступают товары для перепродажи и переработки.

Возможно, детальный разбор отношений, возникающих из договора купли-продажи, внешне напоминающих поставку товаров, либо выделение поставки в отдельный договор в Торговом кодексе Франции благоприятно повлияло бы на деятельность хозяйствующих субъектов во Франции.

Проанализировав законодательство Франции в части договоров продажи, в связи с неимением положений о договоре поставки товаров, следует отметить некую схожесть основных положений, например, то, что в обоих государствах подобного рода отношения регулируются консенсуальными договорами, то есть, достижение соглашения между сторонами является моментом заключения сделки. Кроме того, считаю несовершенным то, что в Французском законодательстве отсутствует договор поставки как таковой, или хотя бы норма о возможности доставки товара продавцом, а такая обязанность возлагается на покупателя. С одной стороны, возложение данной обязанности на покупателя в некоторой степени призвано обезопасить продавца, с другой – мешает исполнению договора всеми возможными способами. Положительным законодательным опытом, который можно позаимствовать и ввести в российское законодательство, нам видится, норма о возможности не только выборки, но и фактического

«снятия пробы» отдельных видов товаров, в основном продовольственных, и только после этого заключить договор, а не сначала заключить, а после произвести выборку.

Закон в Германии, как и во Франции, не выделяет договор поставки товаров как такой. Это объясняется спецификой его возникновения исключительно на территории России. В этой связи, следует проанализировать нормы, регулирующие куплю-продажу в Германии, и, в случае нахождения положительного опыта, рассмотреть возможность применения аналогичных норм к договору поставки товаров в России. Законодательству Германии, как и законодательству Франции, известно два кодифицированных акта, регулирующих отношения купли-продажи в той или иной части – это Германское торговое уложение и Германское гражданское уложение.

Причем, в Германии отношения по купле-продаже коммерсантами, то есть предпринимателями, регулируются именно Торговым уложением.

Так, в случае просрочки оплаты товара, продавец вправе сдать его на хранение за счет покупателя [5].

Срок по законодательству Германии, имеет существенное значение для договора купли-продажи, когда достигнуто о нем соглашение, как и для договора поставки товаров. При этом, как и по российскому законодательству, контрагент вправе потребовать с должника возмещение убытков.

При этом, на возмещение убытков влияет то, имеет ли товар биржевую или рыночную стоимость. Так, сторона, в пользу которой договор не был исполнен, имеет право потребовать от должника уплаты разницы между покупной и рыночной или биржевой ценами.

Указанная норма, по нашему мнению, является удачной в законодательстве Германии, и, вероятно, могла бы найти отражение в российском гражданском законодательстве, установив тем самым, размер подлежащих возмещению убытков в подобных случаях.



Наиболее подробно отношения купли-продажи регулируются в первой главе седьмого раздела Германского гражданского уложения. При этом, положения указанного законодательного акта применяются не только к субъектам предпринимательской деятельности, а ко всем субъектам, обладающим достаточным объемом прав для возможности совершения сделок купли-продажи.

В соответствии со ст. 433 Германского гражданского уложения, на продавца возложена обязанность по передаче товара покупателю, а равно передаче право собственности на него, а на покупателя – обязанность по принятию товара и уплате за него покупной цены.

Важную роль среди норм, регулирующих отношения, возникающие из договора купли-продажи по закону Германии, занимает ст. 447 Германского гражданского уложения, потому что внешне такая норма напоминает договор поставки, регулируя договор купли-продажи с пересылкой товаров покупателю. Как и по российскому законодательству, обязанность по сохранности вещи переходит от продавца к экспедитору, фрахтовщику или иному лицу с момента ее передачи. Но в случаях, когда покупатель определил особый способ пересылки товара, а продавец не исполнил его не по крайней необходимости, то последний несет убытки перед покупателем.

Кроме того, стороны не обязаны определять конкретную цену товара в договоре, и имеют право указать рыночную стоимость, в таком случае, рыночная стоимость на товар должно определяться в момент исполнения договора. Несмотря на то, что определение цены исходя из рыночной стоимости товара в момент заключения сделки достаточно проблематично, такое положение вполне могло бы соответствовать принципу свободы договора и равенству сторон по российскому праву.

Например, если установить возможность фиксации рыночной цены в российском договоре поставки товаров, это позволит продавцу-поставщику извлекать максимальную выгоду, которую возможно получить за реализацию товара, что актуально, к примеру, при долгосрочных сделках. В таких

случаях, продавец не обязан будет предупреждать покупателя об изменении цены и ждать определенное время, теряя, при этом, возможный доход. Полагаю, внесение подобной поправки применительно к российскому законодательству разумно исходя из специфики субъектов договора поставки, которые, являясь предпринимателями, занимаются деятельностью такого рода в целях извлечения прибыли.

Несмотря на то, что в большинстве своем, нормы законодательного регулирования договора купли-продажи, применимые к отношениям, внешне схожим с договором поставки товаров, в Германии схожи с нормами, закрепленными российским законодательством, все же, некоторые положительные аспекты из Германского закона в Российский можно попробовать перенять, как уже отмечалось, для поддержания равенства участников указанного рода соглашений.

Говоря о законодательстве Итальянской Республики, также следует отметить, что отношения, внешне напоминающие договор поставки товаров, охватываются общим понятием даже не купли-продажи, а обычного обязательства, и регулируются книгой 4 Гражданского кодекса Итальянской Республики.

Важную роль имеет норма ст. 1211, регулирующая вопросы перепродажи скоропортящихся продуктов должником и погашение вырученных с этого средств в счет погашения долга перед кредитором [10].

Невыполнение или задержка выполнения обязательства по Итальянскому праву включает убытки кредитора в виде упущенной выгоды. При этом, даже если кредитору не причинен ущерб неисполнением обязательства или его исполнением не в оговоренный срок, он имеет право на получение процентов за просрочку исполнения обязательства. Даже в случаях, когда сумма или процент выплат за просрочку исполнения обязательства был согласован сторонами, кредитор, получивший большой ущерб, имеет право на компенсацию сверх оговоренной договором суммы.

Полагаю, последнее положение достаточно удачно сформулировано итальянским законодателем, и могло бы отразиться в договоре поставки товаров применительно к российскому праву в силу того, что субъекты такого договора, как правило, занимаются предпринимательской деятельностью на постоянной основе. Подобные же договоры заключаются на длительный срок, и размер согласованной сторонами суммы в случае просрочки исполнения обязательства может зависеть, к примеру, от курса валют, который, как известно, нестабилен.

Несмотря на то, что положительные идеи для совершенствования российского договора поставки товаров в законодательстве Италии почерпнуть можно, все же, оно не содержит не только специальных требований к договору поставки товаров, но и к договору купли-продажи, а регулирует такие отношения общими нормами, применимыми ко всем основным обязательствам. По нашему мнению, таким образом невозможно предусмотреть все возможные нюансы конкретного договора.

Легальное определение договора поставки содержится в ст. 506 ГК РФ и характеризует его как один из видов договора купли-продажи. Мнение исследователей договора поставки товаров по вопросу рассмотрению его как одного из видов договора купли-продажи, либо в качестве самостоятельного договора отличаются. Как правило, большинство авторов, все же сходятся во мнении о целесообразности рассмотрения такого договора как одного из видов купли-продажи.

Кроме того, договор поставки не предусматривает отдельных видов, тем не менее, некоторые авторы выделяют договор поставки товаров для государственных и муниципальных нужд в качестве одного из его видов [36, С.58]. С подобными мнениями я согласиться не могу в силу того, что договор поставки товаров и договор поставки товаров для государственных и муниципальных нужд регулируются различными параграфами главы 30 Гражданского Кодекса Российской Федерации, имеют множество

особенностей, среди которых одной из наиболее существенных является субъектный состав.

По нашему мнению, договор поставки можно разделять на виды исключительно в зависимости от предмета договора, например, договор поставки продовольственных товаров. Но при этом, правовое регулирование таких договоров должно осуществляться преимущественно нормами ст. 506 Гражданского Кодекса Российской Федерации.

Являясь заслугой исключительно российского законодательства, возникновение договора поставки в качестве самостоятельного связано не только с определенным политическим развитием, но и большим размером государственной территории. Потому, полагаю, договор поставки товаров и в настоящее время может послужить гарантом широкого потребления определенных товаров, а также доставки таких товаров в срок. Для достижения такой цели, необходимо по аналогии с законодательством советского периода, выделить договор поставки определенных товаров в качестве самостоятельного договора. Несмотря на то, что существует договор поставки товаров для государственных и муниципальных нужд, договор поставки определенной группы товаров можно выделить в качестве самостоятельного, определив характеристики, присущие только такому виду договоров. Например, в качестве самостоятельного можно выделить договор поставки медикаментов как для граждан, получающих такие медикаменты от государства, так и в аптечные пункты, осуществляющие их реализацию для продажи. Это позволит не только установить дополнительные требования к такому социально значимому договору, но улучшить качество поставки осуществляемого вида товаров. По такому же принципу можно выделить и другие виды товаров.

Но несмотря на то, что выделение договора поставки товаров в качестве самостоятельного договора характерно только для российского права в исторической ретроспективе, следует проанализировать положения законодательств некоторых зарубежных государств о некоторых

особенностях договора купли-продажи, а также, оценив положительный опыт таких государств, рассмотреть возможность применения тех или иных норм в России применительно к договору поставки товаров.

Положительной нормой французского законодательства нам видится положение о праве покупателя заключить договор только после пробы и одобрения некоторой категории товаров, в основном продовольственных. По нашему мнению, подобная норма могла бы найти свое отражение в части регулирования отношений по договору поставки товаров по российскому законодательству. Она могла бы позволить покупателю реально оценить товар, который мог бы стать предметом потенциального соглашения о поставке товаров.

Помимо дополнения главы 30 разделом 4 ч. 2 Гражданского Кодекса Российской Федерации параграф 3.1 «Поставка продовольственных товаров», в ней по аналогии с Французским законодательством следует предусмотреть положение о праве покупателя заключить договор только после пробы и одобрения некоторой категории продовольственных товаров.

Примечательным по законодательству Германии нам видится то, что на возмещение убытков по договору купли-продажи влияет то, имеет ли товар биржевую или рыночную стоимость. А в случае неисполнения обязательства по договору, кредитор вправе потребовать от должника уплаты разницы между покупной и рыночной или биржевой ценой. Такое положение, вероятно, могло бы найти отражение в российском гражданском законодательстве, установив тем самым, размер подлежащих возмещению убытков в подобных случаях.

Из Итальянского законодательства российское право, регулирующее вопросы поставки товаров, могло бы позаимствовать возможность требования возмещения ущерба сверх размера, установленного договором и другие положения.

В связи с вышеизложенным предлагаю добавить п. 2 и 3 в ст. 521 ГК РФ и изложить ее в следующей редакции:

Ст. 521. Неустойка за недопоставку или просрочку поставки товаров

- установленная законом или договором поставки неустойка за недопоставку или просрочку поставки товаров взыскивается с поставщика до фактического исполнения обязательства в пределах его обязанности восполнить недопоставленное количество товаров в последующих периодах поставки, если иной порядок уплаты неустойки не установлен законом или договором.
- в случае существенного нарушения договора поставки одной из сторон, согласно ст. 523:
  - покупатель вправе потребовать от поставщика уплаты разницы между покупной и рыночной или биржевой ценой, действительной на момент предъявления претензии поставщику;
  - поставщик вправе потребовать от покупателя уплаты разницы между покупной и рыночной или биржевой ценой, действительной на момент предъявления претензии покупателю.
- в случае существенного нарушения договора поставки одной из сторон, согласно ст. 523, когда сумма или процент выплат за нарушение исполнения обязательства был согласован сторонами в договоре, но не покрывает убытков пострадавшей стороны в полной мере, сторона, получившая большой ущерб, имеет право на компенсацию убытков сверх оговоренной договором суммы.

Несмотря на то, что законодательства рассмотренных мной зарубежных стран не содержат отдельных норм о договоре поставки товаров, отношения, внешне их напоминающие все же, существуют. Такие отношения регулируются либо нормами, регулирующими вопросы купли-продажи, либо общими положениями об основных обязательствах. Несмотря на то, что, по нашему, мнению, выделение договора поставки товаров очевидно и необходимо хотя бы в качестве одного из видов купли-продажи, законодательства, не закрепляющие его в качестве договора, все равно могут иметь положительный опыт регулирования подобного рода отношений,

использование которого необходимо при совершенствовании отечественного законодательства.

## **Глава 2 Характеристика основных элементов договора поставки товаров по законодательству Российской Федерации**

### **2.1 Особенности субъектного состава и форма договора**

Характеризуя субъектный состав стоит отметить, что по договору поставки товаров поставщиком и покупателем может быть только специальные субъекты, то есть лица, осуществляющие постоянную предпринимательскую деятельность на профессиональной основе. Таковыми могут быть индивидуальный предприниматель, коммерческая организация, и в некоторых случаях некоммерческая организация, если она уполномочена на подобную деятельность. Но, как правило, таковыми являются все же индивидуальные предприниматели и коммерческие организации, профессионально занимающиеся производством специальных товаров или его закупками.

Некоммерческие организации могут выступать в качестве субъекта договора поставки товаров только в качестве покупателя, в силу того, что некоммерческие организации созданы не для получения прибыли, а для иных целей. В случаях, когда некоммерческие организации осуществляют деятельность, приносящую прибыль, она, как правило, направляется для функционирования такой некоммерческой организации. Договор поставки в силу особенностей правовых норм, регулирующих отношения, из него возникающие, для такого субъекта как продавец является инструментом для получения прибыли. Потому, выделяя некоммерческие организации в качестве субъекта договора поставки товаров, нельзя забывать, что она может быть таковым субъектом только частично, не в полной мере.

Кроме того, невозможность некоммерческих организаций выступать в качестве продавца по рассматриваемому договору вытекает из ст. 506 Гражданского Кодекса Российской Федерации, которая прямо указывает на то, что продавец должен осуществлять предпринимательскую деятельность,



то есть на постоянной основе получать прибыль, а также быть созданной для ее получения, что в некоммерческих организациях, невозможно.

Исходя из целей, в которых использование товаров, приобретенных по договору поставки, запрещено, следует сделать вывод о том, что в качестве покупателя тоже предусмотрен специальный субъект. То есть коммерческая организация, индивидуальный предприниматель, некоммерческая организация, если ей позволяет правоспособность. Помимо изложенного, законодатель в ст. 506 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Договор поставки» отмечает особенность цели: «...в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием».

Не вполне ясным видится формулировка законодателя о целях приобретения товаров по договору поставки, изложенная в ст. 506 Гражданского Кодекса Российской Федерации.

В Постановлении Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 г. разъясняется, что под целями, не связанными с личным использованием, следует понимать в том числе приобретение покупателем товаров для обеспечения его деятельности в качестве организации или гражданина-предпринимателя (оргтехники, офисной мебели, транспортных средств, материалов для ремонтных работ и т.п.).

Для исключения спорных вопросов на практике, а также наилучшего понимания, следует привести в соответствие ст. 506 Гражданского Кодекса Российской Федерации с вышеуказанным постановлением Пленума ВАС РФ, и изложить ст. 506 Гражданского Кодекса Российской Федерации в следующей редакции:

#### Ст. 506. Договор поставки

По договору поставки поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для

использования в предпринимательской деятельности или для обеспечения его деятельности в качестве организации или гражданина-предпринимателя.

Однако в случае, если указанные товары приобретаются у продавца, осуществляющего предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, отношения сторон регулируются нормами о розничной купле-продаже, то есть ни коем образом не относятся к договору поставки товаров.

Необходимо также отметить, что в случаях, когда покупателем по договору поставки является государственное или муниципальное учреждение, заключается не просто договор поставки товаров, а его подвид – договор поставки товаров для государственных и муниципальных нужд.

Касаясь формы договора поставки товаров, необходимо отметить, что нормы гражданского кодекса не содержат специальных указаний относительно формы договора поставки товаров, поэтому при его заключении следует руководствоваться общими правилами формы сделок. Так, подобного рода сделки не требуют письменной формы в случаях заключения их между индивидуальными предпринимателями. Но если хотя бы одной стороной договоров выступить юридическое лицо, то сделка должна быть заключена в письменной форме.

Но при заключении договора поставки товаров в устной форме следует помнить, что стороны лишаются права ссылаться на свидетельские показания в суде в случае возникновения по ней спора.

Договор поставки товаров может быть совершен в любом варианте простой письменной формы сделок:

- в форме единого документа, подписанного сторонами (ст. 160 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Письменная форма сделки»);
- путем обмена документами, исходящими от сторон договора (ч. 2 ст. 434 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Форма договора»).

Думается, что договор поставки товаров, являясь одним из наиболее распространенных договоров, а также договором, по поводу заключения которого нередко возникают споры, в том числе, разрешение которых возможно только в судебном порядке, следует обезопасить субъектов, его заключающих. Для этого необходимо для договора поставки товаров закрепить обязательную письменную форму.

Для этого, необходимо ст. 506 параграф 3 главы 30 Гражданского Кодекса Российской Федерации дополнить и изложить в следующей редакции:

#### Ст. 506. Договор поставки

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

Договор поставки должен быть совершен в письменной форме. Несоблюдение письменной формы влечет недействительность договора поставки товаров.

При этом в случае, если к договору поставки товаров будет применено требование о соблюдении письменной формы, совершение ее будет возможно не только путем составления и подписания его сторонами на бумажном носителе, но и в электронном виде, например, при помощи использования электронной подписи.

## **2.2 Срок и цена по договору**

В связи с тем, что договор является консенсуальным, было бы не лишним определить срок поставки товаров. Ведь это играет важную роль для планирования и ведения нормальной хозяйственной деятельности. Именно

поэтому согласование срока в договоре так важно для обеих сторон. Срок поставки определяет момент, в который товар должен быть передан покупателю или иному законному получателю, или когда он должен быть отгружен поставщиком в адрес получателя.

Так, в договоре поставки товаров может быть оговорена поставка партиями, но не оговорены периоды поставки, то есть то количество товара, которое должно быть поставлено ежемесячно. Тогда такой срок должен быть высчитан исходя из количества товара, поделенного на срок действия договора. Тогда покупатель будет получать товар равными партиями ежемесячно. Но такое условие, может быть, и изменено в договоре, если так решили стороны [21, С.96].

Если же срок поставки товаров не оговорен в договоре, то поставщик-продавец имеет право не исполнять обязанность по договору до момента истечения 7 дней после предъявления требования покупателя об исполнении обязательства по договору. Но все же если покупатель необоснованно затягивает принятие товара, то можно говорить об истечении разумного срока. Если суд признает его истечение, то поставщик сможет потребовать от покупателя принятия товара.

Но помимо изложенной позиции, где срок договора не является его существенным условием, рассматривается иная позиция. Об этом свидетельствует сложившаяся судебная практика.

Некоторые суды, буквально толкуя статью 506 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Договор поставки»: «...в обусловленный срок или сроки...» признают срок поставки товара существенным условием, и отсутствие упоминания о нем в договоре признают основанием для признания сделки недействительной.

Анализируя судебную практику, примечательно Решение от 28 февраля 2021 г. по делу № А82-10451/2020 Арбитражный суд Ярославской области. Из него следует, что судебная коллегия согласилась с правовой позицией суда первой инстанции относительно признания договора поставки от

23.06.2005 незаконным, находит выводы суда области в указанной части соответствующими обстоятельствам дела и нормам права - ст. 432 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Основные положения о заключении договора», ст. 455 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Условие договора о товаре», ст. 506 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Договор поставки».

Согласно ст. 506 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Договор поставки» по договору поставки поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием. Для договора поставки существенным условием договора помимо наименования и количества товара является срок (сроки) поставки товара.

Договор от 22.08.2020 не содержит условий о сроках поставки.

При таких обстоятельствах суд кассационной инстанции полагает, что сторонами были заключены разовые сделки купли-продажи, оформленные накладными...».

Не могу не согласиться с мнением судов о том, что срок договора поставки товаров является его существенным условием, так как указание на него имеется в ст. 506 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Договор поставки». Но для более ясного понимания его следовало бы продублировать в отдельной статье гражданского кодекса. Исходя из вышеизложенного, и руководствуясь ст. 506 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Договор поставки», в целях одинакового толкования судами нормы о сроке договора поставки, предлагаю внести изменения в гл.30, Гражданского Кодекса Российской Федерации «Купля-продажа», дополнив ее статьей 506.1 и изложив ее в следующей редакции:

Срок договора поставки товаров

Договор поставки товаров заключается на определенный срок.

Срок поставки товара должны быть оговорены в договоре.

Следует отметить, что на практике встречаются случаи досрочной поставки товаров покупателю с его согласия, а также без его согласия. Если же это происходит с согласия покупателя, то условия оплаты по договору не изменяются. Как правило, полная оплата производится покупателем в момент фактического получения товара, но в договоре могут быть оговорены и иные варианты.

Если же товар поставляется досрочно, а покупатель не согласен его принять, то он принимает его на ответственное хранение и уведомляет поставщика об отказе в принятии. В соответствии со ст. 508 Гражданского Кодекса Российской Федерации поставщик при этом обязан в разумный срок забрать поставленный товар, а покупателю возместить расходы, связанные с принятием товара на ответственное хранение. Ценой товара называется денежное выражение стоимости товара в единицах определенной валюты за количественную единицу товара. Для отсутствия споров по данному условию, следует фиксировать его в договоре.

При согласовании условия о цене товара рекомендуется обратить внимание на следующее:

- установление размера цены и порядка ее определения;
- наличие дополнительных услуг, включенных в цену товара;
- установление поощрительных выплат (бонусов, премий, скидок) покупателю за выполнение им определенных условий договора;
- включение в цену товара НДС [1, С.11].

Тем не менее, в случае возникновения спора о цене, которая не нашла отражения в договоре, она будет определяться исходя из цены, обычно взимаемый за аналогичный товар.

В результате может сложиться ситуация, когда поставщик будет вынужден продать товар дешевле, чем рассчитывал на момент заключения

договора или покупатель будет обязан заплатить за товар больше, чем предполагал [26].

Судебная практика по вопросу цены договора поставки товаров сложилась неоднозначная. Так, по части вопросов суды ссылаются на положения ст. 485 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Цена товара», ст. 424 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Цена», и не признают цену как существенное условие договора.

Но в судебной практике имеется и другая позиция, согласно которой цена существенным условием является, и ее отсутствие влечет недействительность сделки. В таких случаях цена приравнивается по значимости к таким условиям как: наименование товара, его количество, срок поставки. При этом, в таких случаях суды не дают прямого толкования ст. 485 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Цена товара» и ст. 424 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Цена».

Рассмотрим две позиции судов по данному вопросу:

Первая позиция говорит о том, что цена товара является существенным условием договора поставки.

«...Согласно ст. 506 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Договор поставки» по договору поставки поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.

Существенными условиями договора поставки являются условия о его предмете, в том числе о наименовании, количестве и ассортименте товара, цене товара и сроках исполнения договора.

Как следует из условий договора о 22.12.2018 N 185 на закупку медикаментов и товаров зооветеринарного назначения для ГУ «Мглинская районная ветеринарная станция по борьбе с болезнями животных» в 2018

году, сторонами согласованы наименования поставляемых препаратов, единицы измерения, количество, цена за единицу товара и общая стоимость товара.

В этой связи судебные инстанции пришли к обоснованному выводу о том, что все существенные условия договора сторонами согласованы...» [33].

Согласно второй позиции, цена товара не является существенным условием договора поставки.

«...Правила ст. 506 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Договор поставки» не устанавливают каких-либо требований к существенным условиям договора поставки, соответственно, в силу п. 3 ст. 455 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Условие договора о товаре» условия договора поставки товара считаются согласованными, если договор позволяет определить наименование и количество товара.

В силу п. 1 ст. 485 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Цена товара» покупатель обязан оплатить товар по цене, предусмотренной договором купли-продажи, либо, если она договором не предусмотрена и не может быть определена исходя из его условий, по цене, определяемой в соответствии с п. 3 ст. 424 Гражданского Кодекса Российской Федерации, а также совершить за свой счет действия, которые в соответствии с законом, иными правовыми актами, договором или обычно предъявляемыми требованиями необходимы для осуществления платежа.

П. 3 ст. 424 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Цена» предусмотрено, что в случаях, когда в возмездном договоре цена не предусмотрена и не может быть определена исходя из условий договора, исполнение договора должно быть оплачено по цене, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные товары, работы или услуги.

Таким образом, цена товара не является существенным условием договора поставки...» [32].



Нам более близка первая позиция. Но для полного уяснения необходимо разобраться подробнее. Исходя из понятия договора поставки товаров и специфики его субъектов следует отметить, что такой деятельностью занимаются предприниматели, и называется на предпринимательской. Различные ученые понимают предпринимательскую деятельность по-разному. Так, например, американский профессор Роберт Хизрич характеризует ее как процесс создания чего-то нового, что обладает стоимостью. А российский научный деятель В.Д. Симоненко считает, что предпринимательство - это создание фирм за счет собственных или заемных средств для производства и реализации товаров и услуг и получение на этой основе дохода.

Основываясь на предложенных определениях, а также на позиции ст. 23 Гражданского Кодекса Российской Федерации под названием «Предпринимательская деятельность гражданина» следует сделать вывод, что предпринимательской следует считать деятельность, направленную на систематическое извлечение прибыли от реализации товаров, работ или услуг.

Следовательно, сам договор поставки заключается с целью получения прибыли, что невозможно без уплаты одной стороной денежной суммы, равной цене договора. Именно поэтому считаю, что следует отнести цену договора к существенным условиям сделки, тем самым обезопасив стороны и облегчить задачу правоприменителя, изменив судебную практику в пользу 1 позиции.

Исходя из вышеизложенного, и руководствуясь ст. 23 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Предпринимательская деятельность гражданина», ст. 506 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Договор поставки» предлагаю внести изменения в гл.30 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Купля-продажа», дополнив ее ст. 506.2 Гражданского Кодекса Российской Федерации и изложив ее в следующей редакции:

Цена товара по договору поставки товаров.

Цена товара должна быть определена в договоре поставки товаров.

Цена товара по договору поставки товаров устанавливается в виде определенных в твердой сумме платежей.

Помимо вышеизложенного, следует также внести поправку в форму сделки, сделав ее только письменной, тем самым узаконив место указания цены товаров.

Руководствуясь вышеизложенным, предлагаю внести изменения в гл.30, Гражданского Кодекса Российской Федерации «Купля-продажа», дополнив ее ст. 506. Гражданского Кодекса Российской Федерации 3 и изложив ее в следующей редакции:

Договор поставки товаров заключается в письменной форме путем составления одного документа, подписанного сторонами, а также путем обмена письмами, телеграммами, телексами, телефаксами и иными документами, в том числе электронными документами, передаваемыми по каналам связи, позволяющими достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору

## **Глава 3 Особенности содержания договора поставки товаров по законодательству РФ**

### **3.1 Права и обязанности поставщика по договору**

Договор поставки товаров включает в себя обязательства поставщика-продавца перед покупателем и наоборот. При этом, взаимный характер обязательства указывает, что в то время, как у одной стороны появляются права, у другой появляются обязанности. Таковыми являются лица, заключившие договор поставки товаров.

Исходя из определения поставки товаров, данного в ст. 506 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Договор поставки», следует выделить и детально разобрать обязанности поставщика-продавца, вытекающие из договора поставки товаров.

К таковым относятся:

- передача товара; передача относящихся к товару документов; передача покупателю, или иному указанному им лицу;
- в количестве, ассортименте, по цене и качеству;
- в комплектности; передать товар упаковке, если иное не предусмотрено законом, договором или иными актами, или не вытекает из существа обязательства;
- доставить товар, если это предусмотрено законом, договором или иными актами; застраховать товар, если это предусмотрено законом, договором или иными актами.

Помимо обязанностей, поставщик-продавец по данному договору имеет и права. Опираясь на ст. 506 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Договор поставки», следует выделить какие права имеет продавец-поставщик:

- требовать оплату поставленных товаров покупателем;
- самостоятельно выбирать вид транспорта;

- самостоятельно определять условия доставки, если они не определены договором;
- требовать в определенный срок предоставление отгрузочной разрядки в случаях, когда товар принимает не покупатель, а указанное им лицо.

Основным обязательством является передача товара, именно поэтому оно стоит на первом месте, и именно с него начинается характеристика обязанностей.

Так, передача товара считается исполненной в различные моменты, в зависимости от условий, места или обстоятельств передачи. Исходя из ст. 458 Гражданского Кодекса Российской Федерации, товар считается переданным продавцом-поставщиком, и принятым покупателем, а обязательство по передаче исполненным в момент вручения товара покупателю или иному указанному им лицу в случаях, когда на поставщика-продавца возложена обязанность по доставке товара.

В случаях, когда передача товара должна произойти в месте его нахождения моментом такой передачи считается предоставление товара в распоряжение покупателя. То есть такой товар находится в надлежащем месте, и в оговоренный в договоре срок готов быть передан покупателю или иному лицу, которое в свою очередь, об этом осведомлено.

Тем не менее, стороны могут вовсе изменить условия передачи товара по договору, в случаях, когда исполнение такого обязательства предусматривает выборку или доставку.

Но если продавец-поставщик привлекает услуги перевозчика, когда он имеет право по закону или договору на это, обязанность продавца-поставщика по передаче товара считается исполненной в момент передачи товара перевозчику или организации связи для доставки покупателю.

В некоторых случаях, закон обязует поставщика-продавца передавать товар на основании разрядки. Она означает наличие права покупателя давать поставщику-продавцу указания об отгрузке. Содержание разрядки

определяется сторонами по договору. Если срок отправления разрядки от покупателя к продавцу-поставщику не оговорен договором, то она должна быть отправлена поставщику не позднее тридцати дней до наступления периода поставки. Если же покупатель не предоставляет продавцу-поставщику разрядку в законный срок, то поставщик-продавец имеет право по истечении этого срока требовать оплату товаров покупателем, а также возмещения убытков [14, С.157].

Помимо сказанного выше, законодатель оставил за поставщиком-продавцом право выбора транспорта, когда товар должен быть передан путем доставки, в случаях отсутствия согласования такого условия в договоре.

При этом следует понимать, что стоимость доставки включается в цену товара, если договором не оговорено иное. Следовательно, продавец-поставщик может предоставить транспорт, который стоит ниже стоимости, заложенной в договоре поставки. Для уменьшения количества злоупотреблений таким правом со стороны поставщика-продавца следует обязать стороны оговаривать вид транспорта, в зависимости от выбора которого цена товара будет меняться, и покупатель сам сможет выбирать, сколько он должен будет заплатить.

Существует еще один вид передачи товара – это выборка. Выборкой называется получение товаров покупателем в месте нахождения поставщика. Такой вид передачи товаров может быть осуществлен после получения уведомления об их готовности, но в разумный срок. Такой срок должен быть рассчитан с учетом времени получения уведомления о готовности к передаче, а также времени для прибытия покупателя. При этом могут учитываться и иные обстоятельства.

Для того, чтобы споры по поводу затянувшегося срока получения не возникали между сторонами, предлагаю ограничить его двумя месяцами с момента получения покупателем уведомления о возможности выборки, иначе может возникнуть ситуация, когда поставщику-продавцу негде будет хранить товар, оставленный для такого рода передачи.

Исходя из вышеизложенного, предлагаю исключить пункты 1 и 2 из ст. 510 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Доставка товаров», и изложить ее в следующей редакции:

Ст. 510. Доставка товаров

- доставка товаров осуществляется поставщиком путем отгрузки их транспортом, предусмотренным договором поставки, и на определенных в договоре условиях.
- договором поставки может быть предусмотрено получение товаров покупателем (получателем) в месте нахождения поставщика (выборка товаров).

Если срок выборки не предусмотрен договором, выборка товаров покупателем (получателем) должна производиться в срок не более чем 60 рабочих дней после получения уведомления поставщика о готовности товаров.

Передача товаров помимо покупателя иному указанному лицу должна быть оговорена в договоре, а также подкреплена доверенностью на данное право.

Продавец-поставщик обязан передать покупателю товар в ассортименте. Под ассортиментом товара понимаются товары одного или нескольких наименований, отличающиеся друг от друга набором признаков. Таковыми могут выступать виды, размеры, цвета, жирность, плотность и так далее.

Закон не обязует стороны согласовывать в договоре условия об ассортименте товара, тем не менее, указание на ассортимент дает право покупателю отказаться от поставленных товаров, если не соответствуют заявленному ассортименту [4, С.45].

К товару, передающемуся по договору поставки, предъявляются также требования о комплектности товара. Таковым является условие о частях, деталях и компонентах, входящих в состав товара. В соответствии со ст. 135 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Главная вещь и

принадлежность» комплектующие части являются принадлежностью главной вещи, которые предназначены для ее обслуживания, а также следуют судьбе главной вещи. Следовательно, все комплектующие детали должны быть переданы вместе с товаром [12].

Упоминание о таре и упаковке, может быть включено в договор поставки с целью обеспечением сохранности товара при его перевозке и хранении. Стороны могут предусмотреть данное условие в договоре, согласовав вид тары или упаковки, требования, предъявляемые к ней, а также стоимость и порядок несения расхода за нее.

Наличие в договоре детально проработанного условия о таре (упаковке) защищает в большей степени интересы покупателя, поскольку обязывает поставщика передать товар в определенной таре или упаковке, соответствующей согласованным требованиям. Если поставщик не выполнит этого условия или выполнит его не в полной мере, покупатель вправе будет применить последствия, установленные ст. 482 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Последствия передачи товара без тары и упаковки либо в ненадлежащей таре и упаковке»: потребовать, например, замены тары либо предъявить поставщику претензии, которые связаны с недостатками товара, согласно ст. 427 Гражданского Кодекса Российской Федерации, возникшими по причине ненадлежащей упаковки [16, С.15].

### **3.2 Права и обязанности покупателя по договору**

Исходя из определения поставки товаров, данного в ст. 506 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Договор поставки», к обязанности покупателя по договору поставки товаров относятся: его принятие и оплата; обязанность извещения поставщика о нарушениях условий договора в законный или разумный срок; страхование товара, если такая обязанность возложена на него договором поставки товаров; осуществление выборки.

В свою очередь, у покупателя есть также ряд прав, которыми он обладает по договору поставки товаров. К таковым относятся:

- при поставке товаров ненадлежащего качества предъявить поставщику требования, предусмотренные ст. 475 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Последствия передачи товара ненадлежащего качества»;
- при поставке товаров с нарушением условий договора поставки, требований закона, иных правовых актов либо обычно предъявляемых требований к комплектности предъявить поставщику требования, предусмотренные ст. 480 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Последствия передачи некомплектного товара»;
- приобретать у других лиц не поставленные поставщиком товары, либо не замененные им недоброкачественные товары, либо недоукомплектованные им товары с отнесением на поставщика всех необходимых и разумных расходов на их приобретение (ст. 520 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Права покупателя в случае недопоставки товаров, невыполнения требований об устранении недостатков товаров или о доукомплектовании товаров»);
- отказаться от поставки товаров ранее, чем предусмотрено договором.

Покупателем по договору поставки товаров выступает их получатель. Для того, чтобы обязанность покупателя по принятию товара была исполнена, ему следует осмотреть полученные товары, проверить их качество и количество. Далее ему следует оповестить поставщика о несоответствиях, если таковые имеются, в результате проведенных им действий. При этом он должен сделать описанные ранее действия в срок, определенный законом, договором, иным актом. Если такого нет, то в разумный срок. При этом он обязан проверить количество товара, его качество, ассортимент. В случае нахождения несоответствия товара, заявленному в договоре поставки, незамедлительно уведомить поставщика в письменной форме.



В случае получения товара от транспортной компании, когда ответственность за товар с поставщика передана такой компании, покупатель обязан проверить соответствие товаров информации, указанной в транспортной или сопроводительной накладной.

Помимо принятия товара, покупатель обязан его оплатить в соответствии со средствами и способами, оговоренными в договоре. Сторонами могут быть установлены платежи по договору поставки товаров в форме денежных средств (наличных или безналичных), либо в форме расчетов за товар с помощью встречных договоров.

В случаях, когда форма расчетов не согласована, расчеты должны осуществляться денежными средствами в рублях. При этом платеж должен быть произведен безналичным образом платежным поручением на расчетный счет поставщика в сроки, установленные Центральным банком РФ для расчетных операций.

Оплата товара, получаемого по данному договору, осуществляется покупателем, либо иным третьим лицом по воле покупателя, которая должна быть отражена в договоре. При этом, обязанной стороной по договору остается покупатель, независимо от того, что оплату осуществляет иное лицо.

Поставщик в этой ситуации не сможет потребовать от плательщика, не являющегося покупателем или получателем, оплатить товар. Покупатель же в свою очередь будет нести ответственность перед поставщиком за просрочку оплаты, допущенную по вине плательщика - третьего лица.

Что касается обязанности получателя по оплате товара, то в судебной практике по данному вопросу существует несколько позиций. Одни суды указывают, что поставщик не вправе требовать оплаты от получателя, поскольку он не является лицом, обязанным перед поставщиком в силу ст. 516 Гражданского Кодекса Российской Федерации. Другие суды указывают, что при поставке товара получателю именно он должен оплатить товар.

Считаю целесообразным привести пример из судебной практики по второй позиции:

«...Между Обществом (поставщик), Энергопредприятием (покупатель) и Администрацией (инвестор-плательщик) заключен договор на поставку угольной продукции от 30.11.2004 N У/4-04, согласно условиям которого поставщик обязался поставить, покупатель - принять, а инвестор-плательщик - произвести расчет за поставленный уголь в определенном объеме и по согласованному графику. Согласно пункту 2.1.1 инвестор-плательщик производит расчеты с поставщиком путем перечисления денежных средств на расчетный счет поставщика в течение 30 дней после прибытия товара на станцию назначения. Пунктом 2.5 договора предусмотрено, что расчеты между покупателем и инвестором-плательщиком за поставленное топливо производятся путем взаимозачета задолженности бюджетных учреждений района перед покупателем за коммунальные услуги, предоставление льгот специалистам учреждений по оплате жилищно-коммунальных услуг; задолженности бюджета по финансированию субсидий покупателю, возмещению льгот на оплату жилищно-коммунальных услуг отдельным категориям граждан и других выплат.

В данном случае заключен договор поставки, в котором обязанность по оплате товара возникает у покупателя. Никакой солидарной обязанности договор не предусматривает. По смыслу закона при поставке товара плательщиком является покупатель, приобретающий товар в свою собственность, и только при переадресовке товара в адрес иного получателя обязанность по оплате наступает у последнего, согласно п. 2 ст. 509 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Порядок поставки товаров», п. 2 ст. 516 Гражданского кодекса Российской Федерации «Расчеты за поставляемые товары». Таким образом, оплачивает товар то лицо, которое его получает...» [28].

Полагаю, что раз на получателя, не являющегося покупателем договором, возложена обязанность по оплате товара, то он и является лицом, обязанным получить товар, а не покупатель.

Исходя из вышеизложенного, и руководствуясь судебной практикой и ст. 516 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Расчеты за поставляемые товары», предлагаю дополнить ч. 1 ст. 516 термином «получатель», а ч. 2 исключить, и изложить ее в следующей редакции:

Ст. 516. Расчеты за поставляемые товары

- покупатель (получатель) оплачивает поставляемые товары с соблюдением порядка и формы расчетов, предусмотренных договором поставки. Если соглашением сторон порядок и форма расчетов не определены, то расчеты осуществляются платежными поручениями.
- в случае, когда в договоре поставки предусмотрена поставка товаров отдельными частями, входящими в комплект, оплата товаров покупателем производится после отгрузки (выборки) последней части, входящей в комплект, если иное не установлено договором.

### **3.3 Особенности заключения, изменения и расторжения договора**

Помимо общих правил о заключении договоров, которые изложены в 28 главе Гражданского кодекса «Заключение договора», договор поставки товаров включает определенные дополнительные условия.

Исходя из общих правил заключения гражданско-правовых договоров, последние признаются заключенными при условии достижения соглашения сторонами, обо всех существенных условиях. К таким условиям закон относит предмет договора, срок или сроки поставки по договору.

Исключением является то, что при отсутствии указания на сроки в договоре, он, может быть, все же признан заключенным на основании ст.314 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Срок исполнения

обязательства». При этом, такое обязательство обязано быть исполнено в разумный срок.

Если же обязательство не исполнено до выдвижения предъявления кредитором требований, то оно обязано быть исполнено в течение 7 дней со дня такого предъявления.

Опираясь на ст. 508 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Периоды поставки товаров», следует отметить, если договором поставки товаров предусмотрена поставка партиями, то существенным условием считается периоды поставки. Если же, такие периоды не определены, то общее количество товара равными партиями должно быть поставлено через равный срок. Как правило, в качестве такого периода выступает месяц.

Когда одна из сторон, будь то поставщик или покупатель, от другой стороны получено предложение, представляющее собой акцепт, то противоположенная сторона обязана в течение 30 дней принять его направить письменный отказ о принятии. В противном случае, договор ни при каких условиях заключенным считаться не будет, при этом, сторона, не отреагировавшая на акцепт, обязана возместить убытки противоположенной стороне в связи с уклонением от согласования, если она при этом приняла условия другого контрагента.

Особое правило касается досрочной поставки по договору поставки товаров. Так, товары, поставленные поставщиком досрочно, могут быть засчитаны в счет поставки товаров в следующем периоде. При этом обязательным является принятие покупателем товаров, поставленных досрочно. В противном случае, поставщик обязан такие товары забрать.

Опираясь на ст. 450 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Основания изменения и расторжения договора», по соглашению сторон договор поставки товаров может быть, как изменен, так и расторгнут.

Если же такое соглашение не достигнуто, то по общему правилу, одна из сторон может обратиться в суд с целью изменения или расторжения такого договора.

При таком обращении обязательно наличие веского основания, в качестве которого выступает существенное нарушение условий договора контрагентом [34, С.12].

Ст. 535 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Договор контрактации» вновь гласит о существенности нарушения условий договора именно поставки, а не всех договоров. По нашему мнению, в данной статье оно выражено наиболее ясно, и состоит из различных оснований для изменения или расторжения для поставщика и для покупателя.

Тогда контрагент признается потерпевшей стороной. После этого, он получает право изменить срок прекращения договора.

При этом, даже при наличии одного из условий, закрепленных ст. 535 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Договор контрактации», одностороннее расторжение или изменение договора поставки товаров может быть обжаловано в суде.

Помимо изложенных ранее случаев, стороны могут расторгнуть договор поставки товаров по инициативе одной из сторон, если они предусмотрели и согласовали такое право в самом договоре поставки товаров. Потерпевшая сторона, будь то поставщик или продавец, может оказаться от исполнения обязательств по договору как полностью, так и частично.

Любое из требований об изменении или расторжении договора поставки товаров в случаях, когда соглашение об этом не было достигнуто заранее, может сопровождаться требованием о возмещении убытков.

## Заключение

В процессе написания данной выпускной квалификационной работы были решены и проанализированы поставленные во введении задачи, а именно: нами были определены особенности договора поставки товаров, его элементов, срока, формы, цены. Был определен субъектный состав по договору, а также права и обязанности определенных субъектов. Решение данных задач привело к решению поставленной цели, которая была выражена в исследовании особенностей договора поставки товаров, и, как следствие, выявление различного рода казусы, а также их устранение.

Легальное определение договора поставки содержится в ст. 506 Гражданского Кодекса Российской Федерации и характеризует его в качестве самостоятельного договора отличаются. Как правило, большинство авторов, все же сходятся во мнении о целесообразности рассмотрения такого договора как одного из видов купли-продажи.

Кроме того, договор поставки не предусматривает отдельных видов, тем не менее, некоторые авторы выделяют договор поставки товаров для государственных и муниципальных нужд в качестве одного из его видов. С подобными мнениями я согласиться не могу в силу того, что договора поставки товаров и договор поставки товаров для государственных и муниципальных нужд регулируются различными параграфами главы 30 Гражданского Кодекса Российской Федерации, имеют множество особенностей, среди которых одной из наиболее существенных является субъектный состав. По нашему мнению, договор поставки можно разделять на виды исключительно в зависимости от предмета договора, например, договор поставки продовольственных товаров. Но при этом, правовое регулирование таких договоров должно осуществляться преимущественно нормами ст. 506 Гражданского Кодекса Российской Федерации.

Являясь заслугой исключительно российского законодательства, возникновение договора поставки в качестве самостоятельного связано не

только с определенным политическим развитием, но и большим размером государственной территории. Потому, следует полагать, что, договор поставки товаров и в настоящее время может послужить гарантом широкого потребления определенных товаров, а также доставки таких товаров в срок. Для достижения такой цели, необходимо по аналогии с законодательством советского периода, выделить договор поставки определенных товаров в качестве самостоятельного договора. Несмотря на то, что определенной группы товаров можно выделить в качестве самостоятельного, определив характеристики, присущие только такому виду договоров. Например, в качестве самостоятельного можно выделить договор поставки медикаментов как для граждан, получающих такие медикаменты от государства, так и в аптечные пункты, осуществляющие их реализацию для продажи. Это позволит не только установить дополнительные требования к такому социально значимому договору, но улучшить качество поставки осуществляемого вида товаров. По такому же принципу можно выделить и другие виды товаров.

Но несмотря на то, что выделение договора поставки товаров в качестве самостоятельного договора характерно только для российского права в исторической ретроспективе, следует проанализировать положения законодательств некоторых зарубежных государств о некоторых особенностях договора купли-продажи, а также, оценив положительный опыт таких государств, рассмотреть возможность применения тех или иных норм в России применительно к договору поставки товаров.

Положительной нормой французского законодательства нам видится положение о праве покупателя заключить договор только после пробы и одобрения некоторой категории товаров, в основном продовольственных. По нашему мнению, подобная норма могла бы найти свое отражения в части регулирования отношений по договору поставки товаров по российскому законодательству. Она могла бы позволить покупателю реально оценить

товар, который мог бы стать предметом потенциального соглашения о поставке товаров.

Примечательным по законодательству Германии нам видится то, что на возмещение убытков по договору купли-продажи влияет то, имеет ли товар биржевую или рыночную стоимость. А в случае неисполнения обязательства по договору, кредитор вправе потребовать от должника уплаты разницы между покупной и рыночной или биржевой ценой. Такое положение, вероятно, могло бы найти отражение в российском гражданском законодательстве, установив тем самым, размер подлежащих возмещению убытков в подобных случаях.

Из Итальянского законодательства российское право, регулирующее вопросы поставки товаров, могло бы позаимствовать возможность требования возмещения ущерба сверх размера, установленного договором и другие положения.

Несмотря на то, что законодательства рассмотренных зарубежных стран не содержат отдельных норм о договоре поставки товаров, отношения, внешне их напоминающие все же, существуют. Такие отношения регулируются либо нормами, регулирующими вопросы купли-продажи, либо общими положениями об основных обязательствах. Несмотря на то, что, по нашему мнению, выделение договора поставки товаров очевидно и необходимо хотя бы в качестве одного из видов купли-продажи, законодательства, не закрепляющие его в качестве договора, все равно могут иметь положительный опыт регулирования подобного рода отношений, использование которого необходимо при совершенствовании отечественного законодательства.

Думается, что наименование товара по договору поставки не является существенным условием его заключения, куда важнее его соответствие характеристикам, предъявляемым к такому товару при заключении договора, а также его количеству. В силу того, что договор поставки товаров является самостоятельным видом договоров, требования, предъявляемые к его



предмету, следует конкретизировать и изменить, заменив обязательное согласование наименования предмета на соответствие его согласованным характеристикам. Для указанной цели необходимо по аналогии с ч.3 ст. 455 Гражданского Кодекса Российской Федерации дополнить параграф 3 главы 30 Гражданского Кодекса Российской Федерации ст. 506.1 под названием «Условие договора о товаре» и изложить ее в следующем виде:

Условие договора поставки о товаре считается согласованным, если в договоре отражены основные характеристики и количество товара.

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

Договор поставки должен быть совершен в письменной форме. Несоблюдение письменной формы влечет недействительность договора поставки товаров.

Нельзя не согласиться с мнением судов о том, что срок договора поставки товаров является его существенным условием, так как указание на него имеется в ст. 506 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Договор поставки». Но для более ясного понимания его следовало бы продублировать в отдельной статье гражданского кодекса. Исходя из вышеизложенного, и руководствуясь ст. 506 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Договор поставки», в целях одинакового толкования судами нормы о сроке договора поставки, предлагаю внести изменения в гл.30, Гражданского Кодекса Российской Федерации «Купля-продажа», дополнив ее ст. 506.1 и изложив ее в следующей редакции:

Срок договора поставки товаров:

- Договор поставки товаров заключается на определенный срок.
- Срок поставки (отгрузки) товара должны быть оговорены в договоре.

Исходя из вышеизложенного, и руководствуясь ст. 23 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Предпринимательская деятельность гражданина», ст. 506 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Договор поставки» предлагаю внести изменения в гл.30 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Купля-продажа», дополнив ее ст.506.2 и изложив ее в следующей редакции:

Цена товара по договору поставки товаров.

Цена товара должна быть определена в договоре поставки товаров.

Цена товара по договору поставки товаров устанавливается в виде определенных в твердой сумме платежей.

Помимо вышеизложенного, следует также внести поправку в форму сделки, сделав ее только письменной, тем самым узаконив место указания цены товаров.

Руководствуясь вышеизложенным, предлагаю внести изменения в гл.30, Гражданского Кодекса Российской Федерации «Купля-продажа», дополнив ее ст. 506.3 и изложив ее в следующей редакции: договор поставки товаров заключается в письменной форме путем составления одного документа, подписанного сторонами, а также путем обмена письмами, телеграммами, телексами, телефаксами и иными документами, в том числе электронными документами, передаваемыми по каналам связи, позволяющими достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору.

Следует отметить, что на практике встречаются случаи досрочной поставки товаров покупателю с его согласия, а также без его согласия. Если же это происходит с согласия покупателя, то условия оплаты по договору не изменяются. Как правило, полная оплата производится покупателем в момент фактического получения товара, но в договоре могут быть оговорены и иные варианты.

Договор поставки товаров включает в себя обязательства поставщика продавца перед покупателем и наоборот. При этом, взаимный характер

обязательства указывает, что в то время, как у одной стороны появляются права, у другой появляются обязанности. Таковыми являются лица, заключившие договор поставки товаров. Законодатель оставил за поставщиком-продавцом право выбора транспорта, когда товар должен быть передан путем доставки, в случаях отсутствия согласования такого условия в договоре.

При этом следует понимать, что стоимость доставки включается в цену товара, если договором не оговорено иное. Следовательно, продавец-поставщик может предоставить транспорт, который стоит ниже стоимости, заложенной в договоре поставки. Для уменьшения количества злоупотреблений таким правом со стороны поставщика-продавца следует обязать стороны оговаривать вид транспорта, в зависимости от выбора которого цена товара будет меняться, и покупатель сам сможет выбирать, сколько он должен будет заплатить.

Существует еще один вид передачи товара – это выборка. Выборкой называется получение товаров покупателем в месте нахождения поставщика. Такой вид передачи товаров может быть осуществлен после получения уведомления об их готовности, но в разумный срок. Такой срок должен быть рассчитан с учетом времени получения уведомления о готовности к передаче, а также времени для прибытия покупателя. При этом могут учитываться и иные обстоятельства.

Для того, чтобы споры по поводу затянувшегося срока получения не возникали между сторонами, предлагаю ограничить его двумя месяцами с момента получения покупателем уведомления о возможности выборки, иначе может возникнуть ситуация, когда поставщику-продавцу негде будет хранить товар, оставленный для такого рода передачи.

Исходя из вышеизложенного, предлагаю исключить п. 1 и 2 из ст. 510 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Доставка товаров», и изложить ее в следующей редакции:

Ст. 510 Гражданского Кодекса Российской Федерации. Доставка товаров

- доставка товаров осуществляется поставщиком путем отгрузки их транспортом, предусмотренным договором поставки, и на определенных в договоре условиях.
- договором поставки может быть предусмотрено получение товаров покупателем (получателем) в месте нахождения поставщика (выборка товаров).

Если срок выборки не предусмотрен договором, выборка товаров покупателем (получателем) должна производиться в срок не более чем 60 рабочих дней после получения уведомления поставщика о готовности товаров.

Оплата товара, получаемого по данному договору, осуществляется покупателем, либо иным третьим лицом по воле покупателя, которая должна быть отражена в договоре. При этом, обязанной стороной по договору остается покупатель, независимо от того, что оплату осуществляет иное лицо.

Полагаем, что раз на получателя, не являющегося покупателем договором, возложена обязанность по оплате товара, то он и является лицом, обязанным получить товар, а не покупатель.

Исходя из вышеизложенного, и руководствуясь судебной практикой и ст. 516 Гражданского Кодекса Российской Федерации «Расчеты за поставляемые товары», предлагаю дополнить ч. 1 ст. 516 термином «получатель», а ч. 2 исключить, и изложить ее в следующей редакции:

Ст. 516 Гражданского Кодекса Российской Федерации. Расчеты за поставляемые товары.

Покупатель (получатель) оплачивает поставляемые товары с соблюдением порядка и формы расчетов, предусмотренных договором поставки. Если соглашением сторон порядок и форма расчетов не определены, то расчеты осуществляются платежными поручениями.

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

## Список используемой литературы и используемых источников

1. Абдреев Т.И. Правовые основы финансового контроля в сфере закупок для государственных и муниципальных нужд: учебное пособие / Т. И. Абдреев, А. А. Нигметзянов, И. Г. Никитенко. Казань: ЮрЭксПрактик, 2021. 51 с.
2. Абрамов. В.Ю. Контрактная система в сфере закупок по Федеральному закону № 44-ФЗ в схемах, таблицах и с судебным комментарием = Procurement contract system under federal law № 44 FZ in tables and charts, accompanied with judicial comments : практическое пособие / В. Ю. Абрамов, Ю. В. Абрамов. М.: ЮСТИЦИНФОРМ, 2020. 454 с.
3. Безуглов С.В. Правовое регулирование государственных и муниципальных закупок: учебное пособие / С. В. Безуглов. Краснодар: КубГАУ, 2022. 178 с.
4. Беляева О.А. Закупки. Торги: избранное: статьи, опубликованные во Всероссийском еженедельнике / Аукционный вестник / О. А. Беляева. Изд. 2-е. М.: Юридическая фирма Контракт, 2019. 316 с.
5. Вильфрид Бергманн. Торговое уложение Германии. Германские и европейские законы. // М.: Волтерс Клувер. Книга 2. С. 373.
6. Гайнутдинов А.К. Обеспечение исполнения государственных и муниципальных контрактов: монография / А. К. Гайнутдинов. Казань: Изд-во Казанского ун-та, 2022. 279 с.
7. Гетман Я.Б. Проблемы правоприменительной практики по рассмотрению и разрешению споров, возникающих из договорных отношений по поставке: монография / Гетман Я. К. Ростов-на-Дону: ДГТУ-Принт, 2020. 73 с.
8. Горбунова И.В. Правовое регулирование государственных закупок: учебно-методический комплекс по дисциплине: учебное пособие / И. В. Горбунова (коршунова), С. А. Лубенникова. Абакан: Хакасский гос. ун-т им. Н. Ф. Катанова, 2019. 178 с.

9. ГОСТ Р 51303-2013. Национальный стандарт Российской Федерации. Торговля. Термины и определения (утв. Приказом Росстандарта от 28.08.2013 N 582-ст) (ред. от 30.09.2022) // М., Стандартиформ, 2014.
10. Гражданский кодекс Итальянской Республики 1456. // Перевод Linguae, 2019. С. 1211.
11. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 01.07.2021, с изм. от 08.07.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022) // Собрание законодательства РФ, 29.01.1996, N 5, ст. 410
12. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 14.04.2023) // Собрание законодательства РФ", 05.12.1994, N 32, ст. 3301
13. Гражданский кодекс РСФСР (утв. ВС РСФСР 11.06.1964) (ред. от 26.11.2001) // Ведомости ВС РСФСР, 1964, N 24, ст. 407 (Утратил силу).
14. Гринев В.П. Новое в правовом регулировании осуществления закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд = New in legal regulation of procurement for state and municipal needs: учебно-методическое пособие / В. П. Гринев. М.: Юстицинформ, 2023. 1054 с.
15. Захаренко Д.С. Гражданско-правовое регулирование отношений по удовлетворению государственных и муниципальных нужд: учебное пособие / Д. С. Захаренко. Краснодар: Кубанский гос. ун-т, 2019. 130 с.
16. Кувшинова Н.Н. Правовое обеспечение управления качеством: практикум: учебное пособие / Н. Н. Кувшинова. Нижний Новгород : НГТУ им. Р. Е. Алексеева, 2020. 95 с..
17. Леонов Д.С. Справочник поставщика: работа с торговыми сетями / Леонов Д. М.: Леонов, 2023. 579 с.
18. Наполеон Бонапарт. «Гражданский кодекс» Франции 1804 г. // Эксмо. 2015. С. 710. С. 1583.
19. Огнев В.Н. Гражданско-правовые способы обеспечения заключения и исполнения государственных и муниципальных контрактов и

субконтрактов: учебное пособие / В. Н. Огнев. Коломна, Московская обл.: ГСГУ, 2019. 110 с.

20. Особенности осуществления закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных нужд Следственного комитета Российской Федерации: учебно-методическое пособие / А. М. Багмет, Н. Б. Арсеньева, Д. В. Алехин и др. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2021. 471 с.

21. Панова А.С. Правовое обеспечение качества и безопасности товаров: дис. ... доктора юр. наук: 5.1.3. / Панова Альбина Сергеевна. Екатеринбург, 2020. 449 с.

22. Панова А.С. Правовое обеспечение качества и безопасности товаров: вопросы теории и практики = Legal provision of goods quality and safety: issues of theory and practice: монография / А. С. Панова. М.: Проспект, 2020. 333 с.

23. Постановление ВЦИК «О введении в действие Гражданского кодекса РСФСР от 11.11.1922 (с изм.. от 02.02.1923) // СУ РСФСР. 1922. N 71. С. 904 (Утратил силу).

24. Постановление от 14 декабря 2020 г. по делу № А03-24052/2018 Арбитражный суд Западно-Сибирского округа (ФАС ЗСО)

25. Постановление Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 N 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением Положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки» // Специальное приложение к «Вестнику ВАС РФ», N 12, 2005

26. Постановление Пленума Верховного Суда РФ N 6, Пленума ВАС РФ N 8 от 01.07.1996 (ред. от 25.12.2018) «О некоторых вопросах, связанных с применением части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» // Бюллетень Верховного Суда РФ, N 9, 1996, N 5, 1997.

27. Право и экономика: национальные интересы и глобальные тренды: монография / Азангулова Г. М., Латыпова Н. С., Толкачев К. Б. и др. М.: Юрлитинформ, 2021. 227. с.



28. Решение № 2-1893/2021 2-204/2022 2-204/2022(2-1893/2021;)-М-1840/2021 М-1840/2021 от 7 февраля 2022 г. по делу № 2-1893/2021 Шебекинский районный суд (Белгородская область)
29. Решение № 30-1-309/2022 от 15 августа 2022 г. по делу № 30-1-309/2022 Ярославский областной суд (Ярославская область)
30. Решение от 18 февраля 2022 г. по делу № А53-18609/2021 Арбитражный суд Ростовской области (АС Ростовской области)
31. Решение от 28 февраля 2021 г. по делу № А82-10451/2020 Арбитражный суд Ярославской области (АС Ярославской области)
32. Решение от 31 января 2017 г. по делу № А51-20328/2016 Арбитражный суд Приморского края (АС Приморского края)
33. Решение от 5 сентября 2019 г. по делу № А45-10194/2018 Арбитражный суд Новосибирской области (АС Новосибирской области)
34. Ткачева Н.Г. Гражданско-правовой режим приемки товаров: автореферат дис. ... кан юр. наук: 12.00.03 / Ткачева Наталья Геннадьевна. Казань, 2022. 26 с.
35. Ткачева Н.Г. Гражданско-правовой режим приемки товаров: дисс. ... кан. юр. наук: 12.00.03 / Ткачева Наталья Геннадьевна. Казань, 2022. 242 с.
36. Труба А.С. Учебно-методическое пособие по дисциплине «Государственный заказ» / Труба А. С., Верховцев А. А., Гагарина М. А. Тамбов: Издательский дом «Тамбов», 2021. 158 с.;
37. Чваненко Д.А. Государственный контракт как особая модель гражданско-правового договора = Government contract as a special model of a civil law contract: монография / Д. А. Чваненко. М.: Юстицинформ, 2023. 275 с.
38. Чуклова Е.В. Правовое регулирование государственных и муниципальных закупок: электронное учебно-методическое пособие / Е. В. Чуклова. Тольятти: Тольяттинский государственный университет, 2020. 126 с.

39. Шмелева М.В. Концепция государственных (муниципальных) закупок в Российской Федерации: в 2-х т.: дисс. ... доктора юр. наук: 5.1.3. / Шмелева Марина Владимировна. Саратов, 2022. 1134 с.

40. Шмелева М.В. Концепция государственных (муниципальных) закупок в Российской Федерации: автореферат дис. ... доктора юр. наук: 5.1.3. / Шмелева Марина Владимировна. Саратов, 2022. 50 с.

41. Юдин В.А. Бюджетно-правовая природа контрактной системы в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: дисс. ... кан. юр. наук: 12.00.04 / Юдин Владислав Андреевич. М., 2021. 167 с