

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

Институт права

(наименование института полностью)

Департамент частного права

(наименование)

40.03.01 Юриспруденция

(код и наименование направления подготовки, специальности)

Гражданско-правовой

(направленность (профиль)/специализация)

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)**

на тему Правовое регулирование договора поставки: теоретические и практические проблемы

Обучающийся

Е.С. Лиманова

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. юрид. наук, доцент О.С. Лапшина

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

Тольятти 2025

Аннотация

Бакалаврская работа выполнена Е.С. Лимановой на тему «Правовое регулирование договора поставки: теоретические и практические проблемы».

Целью исследования является комплексное изучение правового регулирования договора поставки, выявление проблем его правоприменения и разработка предложений по их устранению. Объект исследования – гражданско-правовые отношения, возникающие в процессе заключения и исполнения договора поставки. Предмет исследования – нормы гражданского права, регулирующие договор поставки, а также правоприменительная практика.

Практическая новизна исследования заключается в формулировании предложений по совершенствованию правового регулирования договора поставки с учетом современных экономических условий и правоприменительной практики. Полученные результаты могут быть использованы в деятельности хозяйствующих субъектов, а также в законотворческой практике для внесения изменений в нормативно-правовые акты.

Методы исследования включают системный анализ, сравнительно-правовой метод, методы формально-логического и историко-правового анализа, а также изучение судебной практики.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка используемой литературы и используемых источников. Текст работы включает в себя 65 печатных страниц.

Оглавление

Введение.....	4
Глава 1 Общая характеристика договора поставки в системе гражданско-правовых договоров.....	6
1.1 Понятие и существенные условия договора поставки: доктринальный и законодательный подходы.....	6
1.2 Проблемы определения правовой природы договора поставки и его места в системе гражданско-правовых договоров.....	20
Глава 2 Проблемы правового регулирования заключения и исполнения договора поставки.....	26
2.1 Порядок заключения договора поставки и преддоговорные отношения сторон.....	26
2.2 Проблемы правового регулирования исполнения обязательств по договору поставки.....	34
Глава 3 Ответственность сторон и защита прав участников договора поставки	42
3.1 Особенности гражданско-правовой ответственности за нарушение договора поставки.....	42
3.2 Способы защиты прав поставщика и покупателя: анализ судебной практики.....	45
Заключение.....	56
Список используемой литературы и используемых источников.....	60

Введение

Актуальность темы исследования обусловлена значимостью правового регулирования договора поставки в системе гражданско-правовых отношений. Договор поставки является одним из ключевых инструментов предпринимательской деятельности, обеспечивая стабильные хозяйственные связи между субъектами рынка. Однако практика его применения выявляет ряд теоретических и практических проблем, связанных с заключением, исполнением и ответственностью сторон. В современных условиях глобализации экономики и цифровизации торговли вопросы совершенствования правового регулирования договора поставки становятся все более актуальными, что обуславливает необходимость их глубокого научного анализа.

Целью исследования является комплексное изучение правового регулирования договора поставки, выявление проблем его правоприменения и разработка предложений по их устранению.

Задачи исследования включают:

- анализ теоретических основ договора поставки, его места в системе гражданско-правовых договоров;
- рассмотрение законодательного регулирования договора поставки в России;
- исследование особенностей заключения и исполнения договора поставки;
- анализ судебной практики по спорам, связанным с договором поставки;
- разработка предложений по совершенствованию правового регулирования договора поставки.

Объект исследования – гражданско-правовые отношения, возникающие в процессе заключения и исполнения договора поставки.

Предмет исследования – нормы гражданского права, регулирующие договор поставки, а также правоприменительная практика.

Практическая новизна исследования заключается в формулировании предложений по совершенствованию правового регулирования договора поставки с учетом современных экономических условий и правоприменительной практики. Полученные результаты могут быть использованы в деятельности хозяйствующих субъектов, а также в законотворческой практике для внесения изменений в нормативно-правовые акты.

Методы исследования включают системный анализ, сравнительно-правовой метод, методы формально-логического и историко-правового анализа, а также изучение судебной практики.

Источниками информации для исследования стали нормативно-правовые акты Российской Федерации, научные публикации, монографии и статьи отечественных ученых, а также материалы судебной практики.

Среди ученых, занимающихся данной темой, можно выделить таких исследователей, как М.И. Брагинский, В.В. Витрянский, Б.И. Пугинский, О.А. Красавчиков, Н.Д. Егоров, которые внесли значительный вклад в разработку теоретических основ договора поставки.

Структура работы включает введение, три раздела, заключение и список используемой литературы и используемых источников. В первом разделе рассматриваются теоретические аспекты договора поставки, его сущность и место в системе гражданско-правовых договоров. Второй раздел посвящен проблемам правового регулирования заключения и исполнения договора поставки.

Третий раздел анализирует ответственность сторон по договору поставки и способы защиты прав участников договора. Заключение подводит итоги исследования и содержит предложения по совершенствованию правового регулирования договора поставки.

Глава 1 Общая характеристика договора поставки в системе гражданско-правовых договоров

1.1 Понятие и существенные условия договора поставки: доктринальный и законодательный подходы

В современном гражданском праве договор поставки занимает особое место среди договоров купли-продажи, являясь одним из наиболее востребованных инструментов регулирования предпринимательских отношений. Актуальность исследования понятия и существенных условий договора поставки обусловлена не только его широким практическим применением в хозяйственном обороте, но и наличием различных подходов к его правовой природе как в доктрине, так и в законодательстве. Особый научный интерес представляет анализ соотношения доктринальных воззрений и легального определения договора поставки, поскольку именно в этом аспекте наблюдается определенная дискуссионность относительно квалифицирующих признаков данного договора. При этом правильное понимание существенных условий договора поставки имеет принципиальное значение для правоприменительной практики, поскольку именно от их согласования зависит факт заключения договора и его действительность. В условиях динамично развивающихся экономических отношений и постоянного совершенствования гражданского законодательства представляется необходимым комплексное исследование теоретических и практических аспектов определения понятия и существенных условий договора поставки.

В современной цивилистической доктрине сложились различные подходы к пониманию правовой природы договора поставки. Анализ научной литературы позволяет выявить многообразие взглядов ученых на сущность данного договорного института, что обусловлено его особым значением в регулировании предпринимательских отношений.

Фундаментальный вклад в разработку теории договора поставки внес М.И. Брагинский, который отмечает: «Договор поставки представляет собой не просто разновидность купли-продажи, а особый договорный тип, специально предназначенный для опосредования предпринимательских отношений в сфере товарного обращения» [7, с. 151].

Развивая данную мысль, В.В. Витрянский подчеркивает: «Квалифицирующими признаками договора поставки следует считать особый характер использования товара (не для личного потребления) и специальный субъектный состав, при котором поставщиком может быть только лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность» [9, с. 241].

Особого внимания заслуживает позиция Б.И. Пугинского, который рассматривает договор поставки в более широком контексте: «Договор поставки следует понимать как комплексный правовой институт, регулирующий не только непосредственно поставку товаров, но и сопутствующие организационные отношения, возникающие между профессиональными участниками товарного оборота» [51, с. 203].

Существенный интерес представляет точка зрения О.А. Красавчикова, который указывает: «Специфика договора поставки заключается в его особой роли в системе хозяйственных связей, где он выступает не просто как способ товарообмена, но как инструмент организации длительных экономических отношений между субъектами предпринимательской деятельности» [25, с. 17].

Н.И. Клейн обращает внимание на организационно-правовой аспект договора поставки: «Существенной особенностью договора поставки является его направленность на установление долгосрочных хозяйственных связей между профессиональными участниками рынка, что отличает его от обычного договора купли-продажи» [21, с. 101].

Д.В. Понеделко указывает, что «важным отличительным признаком договора поставки считается несовпадение во времени между заключением договора и передачей товара, которая обычно должна происходить позднее. Указанная особенность обуславливается двумя причинами. Во-первых,

подлежащий поставке товар ко времени оформления договора зачастую отсутствует в натуре, он должен быть произведен либо заготовлен поставщиком в соответствии с заказом покупателя. Во-вторых, договор поставки обслуживает процесс материального или товарного снабжения покупателей, что нередко требует систематической, неоднократной передачи товара отдельными партиями в течение длительных сроков» [31, с. 161].

Современный исследователь А.Г. Карапетов подчеркивает: «Договор поставки в современных условиях представляет собой гибкий инструмент организации экономических связей между предпринимателями, требующий особого подхода к толкованию его условий с учетом специфики коммерческого оборота» [20, с. 168].

Б.В. Арнаева подчеркивает значимость условий о предмете и сроках поставки, называя их центральными для договора поставки [2]. Её исследования важны для обеспечения договорной дисциплины, но чрезмерное сосредоточение на этих аспектах может упускать другие важные элементы, такие как качество и порядок расчетов.

Договор поставки в научной литературе занимает важное место как ключевой механизм, регулирующий долгосрочные экономические отношения. Среди ведущих исследователей, уделяющих внимание данному институту, можно выделить Н.Д. Егорова и К.Е. Беляеву, подходы которых заслуживают особого рассмотрения.

Н.Д. Егоров определяет договор поставки как разновидность договора купли-продажи, но с акцентом на его экономическую и правовую специфику. По его мнению, основная цель договора поставки заключается в обеспечении стабильного материально-технического снабжения, что предопределяет его системный и долгосрочный характер. Егоров акцентирует внимание на том, что договор поставки регулирует не разовые сделки, а весь процесс взаимодействия сторон в рамках хозяйственного цикла. Он пишет: «Договор поставки представляет собой договор купли-продажи, ориентированный на

последовательное выполнение обязательств, связанных с передачей товаров в рамках долгосрочного взаимодействия сторон» [16, с. 164].

Данная точка зрения подчеркивает значимость стабильности и предсказуемости в экономических отношениях. При этом важно отметить, что подход Егорова ориентирован на системное регулирование, что особенно актуально для производственных процессов. Однако его акцент на долгосрочность может не учитывать динамичных изменений рыночной среды, таких как форс-мажорные обстоятельства или внезапные колебания спроса, что требует более гибкого правового регулирования.

В отличие от Н.Д. Егорова, К.Е. Беляева предлагает рассматривать договор поставки как универсальный инструмент гармонизации частных и публичных интересов. Она отмечает, что договор поставки выполняет роль средства согласования интересов сторон в условиях конкурентной экономики, а также учитывает общественные потребности. Беляева подчеркивает: «Договор поставки - это инструмент, соединяющий частные и публичные интересы, что делает его универсальным средством регулирования отношений в условиях рыночной экономики» [6, с. 73].

Ее подход выделяется акцентом на динамичности и адаптивности правового регулирования. К.Е. Беляева рассматривает договор поставки как механизм, который способен учитывать изменения рыночной среды и потребности сторон. Такой взгляд позволяет укрепить конкурентные начала в экономике, а также создать условия для развития рыночных отношений. Однако универсальность предложенной модели может порождать сложности в правоприменении, особенно в ситуациях, требующих точного определения обязательств сторон.

Таким образом, подходы Н.Д. Егорова и К.Е. Беляевой отражают две ключевые парадигмы в понимании договора поставки. Н.Д. Егоров подчеркивает системный и долгосрочный характер этого договора, тогда как К.Е. Беляева делает акцент на его динамичности и универсальности. Оба подхода вносят значительный вклад в развитие теории и практики

регулирования договоров поставки, но их синтез может быть наиболее перспективным для совершенствования законодательства и учета современных экономических реалий

Анализ приведенных научных позиций позволяет выделить общие черты в понимании правовой природы договора поставки. Большинство исследователей сходятся во мнении относительно предпринимательского характера данного договора, особого субъектного состава его участников и целевого назначения приобретаемых товаров. При этом дискуссионными остаются вопросы о степени самостоятельности договора поставки в системе гражданско-правовых договоров, о соотношении его организационных и имущественных элементов [58].

Данные теоретические разработки имеют существенное значение не только для развития доктрины гражданского права, но и для совершенствования правоприменительной практики в сфере регулирования поставочных отношений [59]. При этом многообразие научных подходов к пониманию договора поставки свидетельствует о сложности и многогранности данного правового института.

Рассматривая законодательный подход к трактовке понятия договора поставки, следует отметить, что он представлен в ст. 506 Гражданского кодекса РФ (далее по тексту – ГК РФ), которая относится к Главе 30 «Купля-продажа» [13]. Договор поставки по сути является разновидностью сделки купли-продажи. В ст. 506 ГК РФ указано, что «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» [13]. Этот акцент на предпринимательской деятельности отличает договор поставки от иных договоров купли-продажи.

Нормативное регулирование договора поставки в Российской Федерации закреплено в статьях 506-524 Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ). Эти положения устанавливают правовую основу для урегулирования отношений между поставщиком и покупателем, определяя основные права и обязанности сторон, а также особенности заключения, исполнения и прекращения договора поставки.

В ст. 508 ГК РФ раскрываются вопросы поставки товаров партиями: «В случае, когда сторонами предусмотрена поставка товаров в течение срока действия договора поставки отдельными партиями и сроки поставки отдельных партий (периоды поставки) в нем не определены, то товары должны поставляться равномерными партиями ежемесячно, если иное не вытекает из закона, иных правовых актов, существа обязательства или обычаев делового оборота.

Наряду с определением периодов поставки в договоре поставки может быть установлен график поставки товаров (декадный, суточный, часовой и тому подобное). Досрочная поставка товаров может производиться с согласия покупателя.

Товары, поставленные досрочно и принятые покупателем, засчитываются в счет количества товаров, подлежащих поставке в следующем периоде» [13]. Возможности поставки товара партиями является характерной особенностью для данного вида договора. При этом сроки и порядок поставки играют ключевую роль, так как они определяют регулярность и последовательность выполнения обязательств. В ст. 510 раскрываются возможности доставки товара: путем их отгрузки поставщиком или путем получения товаров в месте нахождения поставщика. Если это предусмотрено договором.

Покупатель обязан обеспечить принятие товаров, поставленных по договору поставки, и осмотреть их в установленный срок. В этот же срок он должен проверить количество и качество товаров, уведомив поставщика о выявленных несоответствиях. При получении товаров от транспортной

организации покупатель обязан проверить соответствие товаров транспортным документам и принять их с соблюдением правил транспортного законодательства. Особое значение имеет статья 513 ГК РФ, которая регулирует порядок приемки товаров, полученных от транспортной организации. Она обязывает покупателя проверить соответствие товара сведениям, указанным в транспортных документах, и принять товар с соблюдением установленных правил. Это положение направлено на минимизацию рисков, связанных с транспортировкой и передачей товаров.

Согласно ст. 516 ГК РФ, «покупатель 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. Если договором поставки предусмотрено, что оплата товаров осуществляется получателем (плательщиком) и последний неосновательно отказался от оплаты либо не оплатил товары в установленный договором срок, поставщик вправе потребовать оплаты поставленных товаров от покупателя. В случае, когда в договоре поставки предусмотрена поставка товаров отдельными частями, входящими в комплект, оплата товаров покупателем производится после отгрузки (выборки) последней части, входящей в комплект, если иное не установлено договором» [13].

Нормативно-правовое регулирование договора поставки отличается высоким уровнем формализации и стремлением к созданию правовой определенности для участников правоотношений. Характерной особенностью выступает упор на конкретизацию обязательств сторон, включая процедуру принятия товаров, методику оценки их качественных и количественных параметров, а также процедуру информирования о выявленных недостатках. Данный подход способствует минимизации вероятности возникновения правовых конфликтов и усилению юридической защиты участников договорных отношений.

Следует подчеркнуть, что Гражданский кодекс Российской Федерации предусматривает инструменты, направленные на стимулирование должного выполнения обязательств, в частности, применение неустоек и компенсацию убытков. Указанные меры нацелены на обеспечение интересов контрагентов и гарантирование соблюдения согласованных условий договора.

Согласно ст. 521, «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» [13]. Согласно ст. 524 ГК РФ, «если в разумный срок после расторжения договора вследствие нарушения обязательства продавцом покупатель купил у другого лица по более высокой, но разумной цене товар взамен предусмотренного договором, покупатель может предъявить продавцу требование о возмещении убытков в виде разницы между установленной в договоре ценой и ценой по совершенной взамен сделке. Если в разумный срок после расторжения договора вследствие нарушения обязательства покупателем продавец продал товар другому лицу по более низкой, чем предусмотренная договором, но разумной цене, продавец может предъявить покупателю требование о возмещении убытков в виде разницы между установленной в договоре ценой и ценой по совершенной взамен сделке. Если после расторжения договора по основаниям, предусмотренным пунктами 1 и 2 статьи, не совершена сделка взамен расторгнутого договора и на данный товар имеется текущая цена, сторона может предъявить требование о возмещении убытков в виде разницы между ценой, установленной в договоре, и текущей ценой на момент расторжения договора» [13].

Статья 524 ГК РФ определяет порядок взыскания убытков и применения неустоек за нарушение условий договора поставки. Данная статья нацелена на

защиту прав пострадавшей стороны и стимулирование надлежащего исполнения обязательств.

Однако законодательный подход имеет и определенные ограничения. В частности, действующее регулирование не всегда учитывает современные экономические реалии, такие как цифровизация документооборота и специфические аспекты международных поставок.

Далее следует особо остановиться на рассмотрении существенных условий договора поставки и прежде всего определить, что относится к существенным условиям. Как указывает Б.В. Арнаева, «в научной литературе существуют довольно разнообразные мнения по поводу классификации и систематизации условий договора, но среди всех условий отдельно отмечают существенные. Существенными закон признает следующие условия:

- о предмете договора;
- прямо названные в законе или иных правовых актах как существенные;
- необходимые для договоров данного вида;
- условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение» [2, с. 93].

В работе Д.С. Недыба приводится глубокий анализ категории существенных условий договора, связывающий их с принципом правовой определенности: «Посредством существенных условий законодатель формирует содержание выраженного в договоре волеизъявления сторон, объем которого позволяет обеспечить необходимую для исполнимости порождаемого договором обязательства степень его определенности, что является необходимым условием нормального функционирования гражданского оборота» [29, с. 72].

«Назначение существенных условий состоит в придании договорному обязательству той степени определенности, которая обуславливает его субъективную исполнимость» [29, с. 73]. Мнение Д.С. Недыба выделяется акцентом на исполнимости и защите баланса интересов сторон как основе

классификации существенных условий. Это важное дополнение к теории, так как учитывает не только юридическую природу условий, но и их практическую роль в функционировании гражданского оборота.

Существенными условиями договора поставки являются предмет договора, то есть наименование и количество товара, его ассортимент и комплектность, срок поставки, а также любые другие условия, которые стороны сочтут существенными. Прежде всего, к таким дополнительным условиям договора, по поводу которого заключается соглашение, является цена. Согласно статье 506 Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ), предметом договора поставки могут выступать любые вещи, которые не изъяты из гражданского оборота. Чёткое определение предмета способствует исполнению обязательств и защите интересов сторон. Д.С. Недыба отмечает, что важно учитывать следующие аспекты в отношении характеристика предмета договора поставки:

- «характер товаров. Обычно это продукция, предназначенная для производственного, коммерческого или хозяйственного использования, включая сырьё, оборудование, товары народного потребления и так далее;
- количество и качество. Условия о количестве и качестве товаров являются существенными для договора поставки. Они должны быть указаны в договоре либо определяться в порядке, предусмотренном законом, иными правовыми актами или договорённостями сторон (статья 465 и статья 469 ГК РФ);
- назначение товаров. Особенность договора поставки заключается в том, что товары предназначены для использования в профессиональной деятельности или иных целях, отличных от личного потребления. Это отличает договор поставки от обычного договора купли-продажи;
- поставка партий товаров. Предмет договора поставки часто предполагает поставку товаров партиями в определённые сроки, что

подчёркивается в статье 508 ГК РФ. Стороны могут согласовать график поставок и требования к каждой партии;

- упаковка и маркировка. В соответствии с ст. 482 ГК РФ, товары должны быть упакованы и промаркированы в порядке, обеспечивающем их сохранность при транспортировке и хранении, если иное не установлено договором» [29, с. 74].

Как отмечает Н.Ю. Кавелина, «в договоре поставки обязательными условиями является название товара и его количество, это предусмотрено в ст. 455 Гражданского Кодекса РФ, иначе договор будет считаться незаключенным. Существуют следующие основные способы указания данных характеристик: в соответствии с Общероссийским классификатором продукции, в соответствии с ГОСТом, с помощью документов, прилагаемых к товару, например, технические паспорта, сертификаты, с помощью каталогов поставщика. Условие договора о качестве товара определяется сторонами по правилам, предусмотренным ст. 469 Гражданского Кодекса РФ» [18, с. 52].

Вторым существенным условием договора поставки является определение количества товара. Несогласование данного условия также означает недействительность договора. Условие договора о количестве товара считается согласованным, если из текста договора их можно определить.

Понятие «качество товара» подразумевает совокупность свойств, признаков товара, обуславливающих его способность удовлетворять потребности и запросы покупателя, соответствовать своему назначению и предъявляемым требованиям. Качество товара определяется мерой соответствия товара установленным к нему требованиям. Так, согласно Постановлению Семнадцатого арбитражного апелляционного суда от 16.04.2021 № 17АП-1551/2021-АК по делу № А60-43923/2020, «качество определяется мерой соответствия товаров, работ, услуг условиям и требованиям стандартов, договоров, контрактов, запросов потребителей. Таким образом, в случае поставки товара, не соответствующего требованиям, предъявляемым к нему условиями договора, продавец (поставщик) нарушает

обязанность, установленную пунктом 1 статьи 456 Гражданского кодекса Российской Федерации. Экспертиза качества товара является основным доказательством при спорах по статье 518 Гражданского кодекса Российской Федерации» [48].

Тесно связанным с предметом договора считается условие об ассортименте, комплектности и комплекте товаров. Однако несогласование данных условий не препятствует действительности договора. Ассортимент товаров означает определенное соотношение наименований товара, отличающихся друг от друга рядом различных признаков. Стороны определяют ассортимент с учетом правил, установленных в ст. 467 Гражданского Кодекса РФ. Условие о комплектности товара имеет место, когда поставляемый товар состоит из отдельных деталей, частей, узлов.

Следующим немаловажным условием является вопрос о сроке и порядке поставки товара. Согласование данного вопроса необходимо для обеих сторон сделки, потому что, исходя из этих сроков, стороны планируют свою деятельность, от сроков поставки зависит реализация продукция, а значит и прибыль. Поэтому на практике срок поставки обычно указывается сторонами в договоре. Условие о цене товара в настоящее время не является существенным. В случаях, когда в договоре не указана цена, в силу п.1 ст. 485 Гражданского Кодекса РФ, применяется общее положение о цене, которая «взимается за аналогичный товар при сравнимых обстоятельствах» [13].

Между сторонами договора поставки могут возникнуть разногласия по поводу отдельных условий договора. «В случае, когда при заключении договора поставки между сторонами возникли разногласия по отдельным условиям договора, сторона, предложившая заключить договор и получившая от другой стороны предложение о согласовании этих условий, должна в течение тридцати дней со дня получения этого предложения, если иной срок не установлен законом или не согласован сторонами, принять меры по согласованию соответствующих условий договора либо письменно уведомить другую сторону об отказе от его заключения.

Сторона, получившая предложение по соответствующим условиям договора, но не принявшая мер по согласованию условий договора поставки и не уведомившая другую сторону об отказе от заключения договора в срок, предусмотренный пунктом 1 статьи, обязана возместить убытки, вызванные уклонением от согласования условий договора» (статья 507 ГК РФ) [13].

В судебной практике Российской Федерации рассмотрено множество дел, связанных с определением и согласованием существенных условий договора поставки. Ниже приведены конкретные примеры таких решений. Так, согласно Постановлению Арбитражного суда Московского округа от 23.10.2014 № Ф05-11945/14 по делу № А40-181667/13, суд признал договор поставки незаключенным из-за отсутствия согласованного срока поставки, что является существенным условием договора [37]. Исходя из Постановления Шестого Арбитражного апелляционного суда от 25.10.2018 по делу № А73-18198/2017, суд установил, что при наличии определенных документов договор считается заключенным и применяется к соответствующим отношениям, подчеркнув важность согласования предмета договора [50].

Постановлением Федерального арбитражного суда Восточно-Сибирского округа от 12.07.2012 по делу № А58-7498/2010 подтверждено, что существенными условиями договора поставки являются наименование, количество поставляемого товара, а также срок поставки [49].

Следовательно, исследование судебной практики позволяет сформулировать вывод о том, что при рассмотрении споров, связанных с договорами поставки, судебные органы акцентируют внимание на соблюдении существенных условий, в частности, предмета соглашения и временных рамок поставки. Отсутствие согласования ключевых условий договора поставки может послужить основанием для признания его незаключенным, что демонстрирует критическую важность их точной фиксации.

Анализ теоретических положений, законодательных положений и материалов судебной практики позволил определить основные

характеристики и проблемные аспекты договора поставки. Данный договор выполняет фундаментальную функцию в системе регулирования предпринимательских взаимоотношений, являясь многофункциональным инструментом организации хозяйственных связей. Его дифференцирующими признаками выступают ориентация на продолжительные отношения, императивность детального согласования ключевых условий и потенциал учета деловых обычаев.

Современные вызовы, такие как цифровизация документооборота и трансграничные сделки, требуют обновления и совершенствования соответствующих законодательных положений.

Основной вывод заключается в том, что успешное заключение и исполнение договора поставки напрямую зависят от точного определения его существенных условий. Судебная практика демонстрирует, что споры чаще всего возникают из-за недостаточной конкретизации предмета договора, сроков поставки и порядка расчетов. Это подчеркивает необходимость детальной проработки данных аспектов сторонами с учетом специфики их предпринимательской деятельности.

Для совершенствования правового регулирования договора поставки предлагается: разработать унифицированные нормы, отражающие современные тенденции, включая цифровизацию и использование электронного документооборота; уточнить законодательные положения, касающиеся согласования существенных условий, чтобы снизить вероятность признания договора незаключенным.

Изучение договора поставки имеет важное значение как для теоретического анализа, так и для правоприменительной практики. Теоретические исследования способствуют углубленному пониманию правовой природы договора и его места в системе гражданско-правовых институтов, тогда как анализ практики обеспечивает стабильность и предсказуемость экономических отношений. В условиях развития рыночной экономики и глобализации договор поставки остаётся ключевым

инструментом, способствующим гармонизации частных и публичных интересов.

1.2 Проблемы определения правовой природы договора поставки и его места в системе гражданско-правовых договоров

В современных условиях динамично развивающихся экономических отношений договор поставки занимает особое место в системе гражданско-правовых договоров, выступая ключевым инструментом товарообмена между хозяйствующими субъектами. Несмотря на длительную историю правового регулирования и устоявшиеся теоретические подходы, вопросы определения его правовой природы продолжают вызывать существенные научные дискуссии и практические затруднения.

Комплексный анализ правовой природы договора поставки требует глубокого научного осмысления его признаков, принципиальных отличий от смежных договорных конструкций и выявления внутренних закономерностей развития данного правового института в современных экономических условиях. В теории права существует несколько подходов к определению правовой природы договора поставки, а также его места в системе гражданско-правовых договоров, что обусловлено его спецификой и множеством отличий от смежных договорных конструкций. Данное обстоятельство подчеркивает А.Р. Габараев и указывает, что «в юридической литературе существуют различные мнения о понятии договора поставки, что обусловливается спецификой содержания и субъектного состава. Договор поставки является разновидностью договора купли-продажи, направленным на регулирование правоотношений между предпринимателями в ходе систематической реализации товаров. Договор поставки направлен на возмездную передачу товара, в связи с чем его целью является получение материальной выгоды» [121, с. 84].

Понятие договора поставки традиционно рассматривается как разновидность договора купли-продажи. Однако следует отметить, что договор поставки имеет ряд отличительных особенностей, которые делают его отдельным юридическим институтом. В отличие от купли-продажи, которая может касаться как коммерческих, так и частных сделок, договор поставки всегда связан с предпринимательской деятельностью и ориентирован на долгосрочные отношения между поставщиком и покупателем. В частности, как отмечает А.Р. Габараев, ключевыми признаками договора поставки являются обязательность поставки товара по частям и специализированные условия для исполнения, которые не всегда характерны для традиционных договоров купли-продажи.

Б.Е. Кошелюк предложил широкое понимание поставки как «совокупности не только и не столько правовых, сколько производственных, транспортных, торговых, управленческих, посреднических и иных отношений» [24, с. 12].

А.Л. Маковский и С.А. Хохлова отмечают: «Договор поставки рассматривается как один из видов купли-продажи, что вряд ли можно признать достаточно обоснованным, поскольку единственное, что объединяет поставку и куплю-продажу, это их правовая цель. Все остальные признаки принципиально отличают поставку от купли-продажи» [22, с. 177]. «В то же время договор поставки имеет целый ряд особенностей, отличающих его от договора купли-продажи: это предметный состав, стороны, порядок заключения, срок, цель договора, исполнение договора (как правило, по частям)» [121, с. 84].

Согласно действующему законодательству (ст. 506 ГК РФ), договор поставки имеет следующие специфические признаки:

- особый правовой статус продавца-поставщика, который должен осуществлять предпринимательскую деятельность;
- специфический предмет договора - товар, который поставщик производит или закупает для последующей поставки;

- уникальный порядок заключения договора, отличающийся от общего порядка заключения гражданско-правовых договоров.

Некоторые современные правоведы предлагают ввести институт «оптовой купли-продажи», противопоставляя его поставке. Сторонники этой позиции указывают на различия в целях таких договоров: оптовая торговля направлена на «оперативное и повсеместное насыщение розничной сети товарами»; поставка представляет собой «крупномасштабные отношения устойчивого характера по обеспечению материальными ресурсами» [23, с. 160]

Однако, как отмечают исследователи, объективной необходимости для выделения самостоятельного вида договора «оптовая купля-продажа» не существует.

Т.А. Скворцова указывает: «Различие в них основывается на разделении договоров на определённые виды: реализационные (договоры, опосредующие передачу имущества), к которым указанные авторы относят и оптовую куплю-продажу, и материально-снабженческие (то есть предназначенные для обеспечения материальными ресурсами всех видов производственных и иных организаций и учреждений), к которым относят поставку. Однако в определении договора поставки (ст. 506 ГК РФ) нет указания на предназначение этого договора для оформления материального снабжения. Договор поставки, как он урегулирован в ГК РФ, может служить как для обеспечения розничной сети товарами для потребительских нужд, так и для организации связей между отраслями и регионами, для отношений производственной кооперации (предполагающими длительные связи между сторонами), для этого нет никаких препятствий. Таким образом, объективной необходимости для выделения самостоятельного вида договора «оптовая купля-продажа» нет» [57, с. 158].

«Определить правовую природу договора – это значит выделить основную черту, которая определяет содержание договора, его место и роль в

системе основных юридических понятий («правоотношение», «система права», «юридические факты» и т. д.)» [122, с. 84].

Одним из первых ученых, который детально рассматривал правовую природу договора поставки, является О.А. Красавчиков. Он пишет: «Договор поставки является разновидностью договора купли-продажи, но его обязательства, как правило, имеют продолжительный характер, обеспечивая стабильность поставок товаров в различные периоды» [25, с. 18]. М.Н. Малеина, напротив, утверждает, что договор поставки следует рассматривать не как разновидность купли-продажи, а как самостоятельный тип договора. Он отмечает, что основным отличием поставки является отсутствие моментальной передачи товара и присутствие обязательства по его передаче в несколько этапов. В ее работах отмечается: «Договор поставки имеет более узкую направленность, нежели купля-продажа, поскольку он регулирует процессы снабжения и обеспечения необходимыми материальными ресурсами для продолжительной предпринимательской деятельности» [27, с. 37].

С другой стороны, Т.А. Скворцова и Г.В. Церунян рассматривают договор поставки в контексте его места в системе гражданско-правовых договоров. Они указывают: «Сущность договора поставки состоит в том, что он как договор купли-продажи, опосредует процессы товарного обмена в обществе, в частности материально-техническое обеспечение субъектов хозяйствования. В отличие от купли-продажи, правовое регулирование поставки обладает существенными особенностями, большинство которых вызвано специфическими признаками, позволяющими выделить поставку из общего ряда договоров купли-продажи. Эти особенности позволяют арбитражным судам соответствующим образом квалифицировать отношения сторон и применять нормы о договоре поставки независимо от наименования договора, названия его сторон либо обозначения способа передачи товара в тексте договора» [57, с. 158]. Данное правило содержится в п. 5 постановления

Пленума ВАС РФ № 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением положений ГК РФ о договоре поставки».

Для того, чтобы договор поставки был квалифицирован как таковой, необходимо наличие всех признаков договора поставки, которые вытекают из положений ст. 506 ГК РФ.

Т.А. Скворцова и Г.В. Церунян отмечают следующие признаки: «Особый правовой статус продавца-поставщика. Он должен осуществлять предпринимательскую деятельность и, соответственно, быть зарегистрирован в качестве субъекта предпринимательства. Предмет договора поставки - это тот товар, который поставщик либо производит, либо закупает для последующей поставки. Товар должен быть предназначен для предпринимательских целей. Особый порядок заключения договора, который не совпадает с существующим для договоров вообще и других разновидностей купли-продажи в частности» [57, с. 158].

Таким образом, несмотря на различные подходы, большинство ученых сходятся во мнении, что правовая природа договора поставки состоит в его взаимосвязи с куплей-продажей, но при этом он обладает значительными особенностями, делающими его самостоятельным инструментом регулирования товарных отношений в сфере предпринимательства.

Исследование правовой природы договора поставки выявило его сложную роль в системе гражданско-правовых договоров. Ключевая особенность договора поставки заключается в тесной связи с куплей-продажей при одновременном наличии существенных отличий. Современные ученые рассматривают его не просто как разновидность купли-продажи, а как самостоятельный правовой механизм регулирования товарных отношений.

В отношении определения правовой природы договора поставки существуют диаметрально противоположные позиции - от рассмотрения его как простой разновидности купли-продажи до признания абсолютно самостоятельным договорным типом. Большинство исследователей сходятся в

том, что договор поставки имеет особый статус в правовом регулировании предпринимательских отношений.

Принципиальными характеристиками договора поставки являются: специфический субъектный состав, ориентация на долгосрочные хозяйственные связи, целевое обеспечение материальными ресурсами и уникальный порядок исполнения. Это позволяет рассматривать его как специфический механизм правового регулирования предпринимательских отношений.

Правовая природа договора поставки представляет собой сложную конструкцию, которая сочетает признаки классического договора купли-продажи и уникальные черты современных хозяйственных правоотношений. Перспективными направлениями исследований представляется углубленное изучение его теоретических основ и практических аспектов функционирования в динамичной экономической среде.

Глава 2 Проблемы правового регулирования заключения и исполнения договора поставки

2.1 Порядок заключения договора поставки и преддоговорные отношения сторон

Процесс заключения договора поставки отражает сложную диалектику частноправовых и публично-правовых интересов, где формальные юридические процедуры пересекаются с экономической целесообразностью и стратегическими целями субъектов хозяйствования. Особую актуальность приобретают вопросы правового регулирования преддоговорных отношений, механизмов согласования воли сторон и предупреждения потенциальных конфликтов на стадии формирования договорных обязательств.

М.Н. Малеина подчеркивает два порядка ведения переговоров: бездоговорный и договорный [27]. Бездоговорный порядок основывается на нормах Гражданского кодекса Российской Федерации, в то время как договорный порядок предусматривает соглашение сторон о правилах ведения переговоров, включая детали, как содержание будущего договора, так и организацию самой процедуры переговоров.

Ст. 434.1 ГК РФ регламентирует порядок осуществления переговоров. «Если иное не предусмотрено законом или договором, граждане и юридические лица свободны в проведении переговоров о заключении договора, самостоятельно несут расходы, связанные с их проведением, и не отвечают за то, что соглашение не достигнуто.

При вступлении в переговоры о заключении договора, в ходе их проведения и по их завершении стороны обязаны действовать добросовестно, в частности не допускать вступление в переговоры о заключении договора или их продолжение при заведомом отсутствии намерения достичь соглашения с другой стороной. Недобросовестными действиями при проведении переговоров предполагаются:

- предоставление стороне неполной или недостоверной информации, в том числе умолчание об обстоятельствах, которые в силу характера договора должны быть доведены до сведения другой стороны;
- внезапное и неоправданное прекращение переговоров о заключении договора при таких обстоятельствах, при которых другая сторона переговоров не могла разумно этого ожидать.

Сторона, которая ведет или прерывает переговоры о заключении договора недобросовестно, обязана возместить другой стороне причиненные этим убытки.

Убытками, подлежащими возмещению недобросовестной стороной, признаются расходы, понесенные другой стороной в связи с ведением переговоров о заключении договора, а также в связи с утратой возможности заключить договор с третьим лицом» [14].

В этой же статье указано, что «стороны могут заключить соглашение о порядке ведения переговоров. Такое соглашение может конкретизировать требования к добросовестному ведению переговоров, устанавливать порядок распределения расходов на ведение переговоров и иные подобные права и обязанности. Соглашение о порядке ведения переговоров может устанавливать неустойку за нарушение предусмотренных в нем положений. Условия соглашения о порядке ведения переговоров, ограничивающие ответственность за недобросовестные действия сторон соглашения, ничтожны» [14].

Особенность подхода М.Н. Малеиной заключается в том, что она выделяет важность преддоговорных соглашений, которые могут быть трех типов: соглашение о процедуре переговоров, соглашение о содержании будущего договора и смешанное соглашение. Это подчеркивает гибкость и возможность индивидуализации преддоговорных отношений в зависимости от сложности и специфики сделки. Важно, что она также акцентирует внимание на возмещении убытков, вызванных недобросовестными действиями одной из сторон, например, при раскрытии конфиденциальной информации.

Разделение преддоговорных отношений на разные виды соглашений позволяет гибко подходить к урегулированию сложных коммерческих сделок. Однако стоит отметить, что несмотря на возможность применения различных типов соглашений, необходимо учитывать практическую сложность реализации такого подхода в условиях реального бизнеса, где стороны часто не готовы тратить время на детализированные соглашения о процедуре переговоров.

В.Г. Вердников и В.И. Скарго предложили выделить четыре стадии заключения договора поставки: преддоговорные контакты, предложение заключить договор (оферта), акцепт предложения, разрешение преддоговорных споров [8]. Эта модель дает ясное представление о процессе заключения договора, от первых шагов до окончательного соглашения сторон.

Представляется, что такая классификация вполне логична, поскольку она четко разделяет этапы, когда стороны активно взаимодействуют, и когда происходит окончательное согласование условий. Однако в условиях современного рынка и быстрого заключения сделок, в реальной практике не всегда можно провести четкую грань между этими этапами. Особенно в случае использования электронных систем для заключения договоров, где акцепт может быть моментальным и не всегда сопровождается тщательным анализом условий.

Общий порядок заключения гражданских договоров содержится в ст. 432 ГК РФ: «Договор считается заключенным, если между сторонами, в требуемой в подлежащих случаях форме, достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора. Существенными являются условия о предмете договора, условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение» [14]. «Договор заключается посредством направления оферты (предложения заключить договор) одной из сторон и ее акцепта (принятия предложения) другой стороной. Сторона,

принявшая от другой стороны полное или частичное исполнение по договору либо иным образом подтвердившая действие договора, не вправе требовать признания этого договора незаключенным, если заявление такого требования с учетом конкретных обстоятельств будет противоречить принципу добросовестности» [18].

В ст. 435 ГК РФ дается четкое определение оферты – ей «признается адресованное одному или нескольким конкретным лицам предложение, которое достаточно определенно и выражает намерение лица, сделавшего предложение, считать себя заключившим договор с адресатом, которым будет принято предложение. Оферта должна содержать существенные условия договора. Оферта связывает направившее ее лицо с момента ее получения адресатом. Если извещение об отзыве оферты поступило ранее или одновременно с самой офертой, оферта считается не полученной» [14].

Согласно ст. 433 ГК РФ, «договор признается заключенным в момент получения лицом, направившим оферту, ее акцепта. Если в соответствии с законом для заключения договора необходима также передача имущества, договор считается заключенным с момента передачи соответствующего имущества» [14].

Согласно ст. 434 ГК РФ «договор может быть заключен в любой форме, предусмотренной для совершения сделок, если законом для договоров данного вида не установлена определенная форма. Если стороны договорились заключить договор в определенной форме, он считается заключенным после придания ему условленной формы, хотя бы законом для договоров данного вида такая форма не требовалась. Договор в письменной форме может быть заключен путем составления одного документа (в том числе электронного), подписанного сторонами, или обмена письмами, телеграммами, электронными документами либо иными данными в соответствии с правилами абзаца второго пункта 1 статьи 160 ГК РФ. Письменная форма договора считается соблюденной, если письменное

предложение заключить договор принято в порядке, предусмотренном пунктом 3 статьи 438» [14].

«В качестве особенности заключения договора поставки следует отметить предусмотренный Гражданским кодексом Российской Федерации специальный порядок урегулирования разногласий, которые возникают между сторонами при согласовании условий договора» [26, с. 15]. Согласно ст. 507 ГК РФ «в случае, когда при заключении договора поставки между сторонами возникли разногласия по отдельным условиям договора, сторона, предложившая заключить договор и получившая от другой стороны предложение о согласовании этих условий, должна в течение тридцати дней со дня получения этого предложения, если иной срок не установлен законом или не согласован сторонами, принять меры по согласованию соответствующих условий договора либо письменно уведомить другую сторону об отказе от его заключения. Сторона, получившая предложение по соответствующим условиям договора, но не принявшая мер по согласованию условий договора поставки и не уведомившая другую сторону об отказе от заключения договора в срок, предусмотренный пунктом 1 настоящей статьи, обязана возместить убытки, вызванные уклонением от согласования условий договора» [13].

«Следует сказать, что на практике данный порядок не всегда соблюдается, поскольку, во-первых, не предусмотрено последствий или ответственности за его несоблюдение, во-вторых, не урегулирована процедура преодоления разногласий. Тем не менее, на наш взгляд, вносить изменения в Гражданский кодекс Российской Федерации в этой связи нет необходимости. Достаточно сторонам в договоре предусмотреть порядок согласования условий, в отношении которых возникли разногласия» [26, с. 15].

И.В. Пантелеев в проведенном исследовании указывает на отсутствие в законодательстве четко определенных юридических последствий в ситуации отказа от заключения договора поставки после принятия оферты [30]. Автор также акцентирует внимание на отсутствии четкого алгоритма урегулирования разногласий на этапе акцепта и выдвигает предложение о

внедрении более структурированных правил для разрешения подобных ситуаций.

В действительности, дефицит однозначных правил в аналогичных обстоятельствах может приводить к затягиванию процедуры и потенциальным финансовым потерям для участников. Использование строгих регламентов и обязательных процедур урегулирования разногласий с конкретными сроками и механизмами будет способствовать оптимизации процесса заключения контрактов и снижению рисков для сторон.

Как отмечает М.Г. Лихомысля, «правоприменительная практика выделила ряд сложностей, связанных с заключением и исполнением договора поставки. Так, например, проблемой является определение различных сроков в договоре поставки. Так, любое определение в договоре поставки срока исполнения обязательства одной стороной в зависимости от исполнения обязательства другой стороной признавалось несоответствующим нормам законодательства» [26, с. 16]. Она указывает: «соответственно, формулировка «покупатель производит оплату в течение 30 дней с момента поставки товаров поставщиком» признавалась несоответствующей законодательству, а именно статье 190 Гражданского кодекса Российской Федерации» [26, с. 16]. Далее М.Г. Лихомысля отмечает, что «следствием этого стала ситуация, когда недобросовестный контрагент при возникновении спора мог сослаться на несоответствие договора гражданскому законодательству и попытаться уйти от надлежащего исполнения договора. Определить конкретные даты поставок товаров нередко является проблематичным, поскольку правоотношения поставки товаров носят долгосрочный характер, а точные даты определяются в соответствии с дополнительными документами (различными заявками и спецификациями). Безусловно, в подобных ситуациях судам приходилось руководствоваться нормами действующего законодательства, а именно статье 190 Гражданского кодекса Российской Федерации, что ставило под угрозу нормальное функционирование правоотношений в области поставки товаров. В связи с изложенным, считаем целесообразным дополнить статью 508

Гражданского кодекса Российской Федерации пунктом 4, содержащим следующее правило: стороны вправе устанавливать сроки оплаты товаров в зависимости от исполнения ими своих обязательств» [26, с. 16]. Представляется, что данная норма приведет к укреплению стабильности правоотношений поставки и защитит сторону договора от недобросовестного поведения контрагента.

Вопросы порядка заключения договора поставки и преддоговорных отношений сторон давно являются предметом рассмотрения в судебной практике. Органы судебной власти регулярно сталкиваются со случаями, когда контрагенты не достигали единого понимания по аспектам договора на стадии переговорного процесса, что становилось источником разногласий и судебных споров. Рассмотрим ряд примеров из практики, относящихся к заключению договора поставки и регламентации преддоговорных взаимоотношений. Таким образом, научные позиции исследователей свидетельствуют о необходимости уточнения и совершенствования правовой регламентации договора поставки в российской правовой системе. Имеющиеся законодательные пробелы, в особенности касательно существенных условий, разрешения разногласий и ответственности участников, требуют дифференцированного подхода и корректировки положений Гражданского кодекса РФ.

Так, например, исходя из материалов дела в Постановлении Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 01 июля 1996 года № 6/8 рассматривался случай, когда одна из сторон отказалась от исполнения условий договора, предложенного другой стороной, ссылаясь на несогласованные условия договора [45]. Суд указал, что в таких случаях стороны обязаны следовать специальному порядку, установленному статьей 507 Гражданского кодекса Российской Федерации, который предусматривает, что сторона, получившая акцепт на других условиях, должна в течение 30 дней принять меры к согласованию разногласий. В случае несоблюдения этого

порядка могут наступить юридические последствия, включая возмещение убытков, понесенных другой стороной.

Согласно материалам дела, отраженным в Решении № А40-145243/2015 Арбитражного суда города Москвы, стороны заключили предварительный договор поставки, однако возникли разногласия по поводу условий поставки, включая сроки и объем товара [52]. Судебная инстанция отметила, что при отсутствии однозначных положений о сроках и объеме товара в предварительном соглашении, контрагенты обязаны дополнительно согласовать эти параметры на этапе переговоров. Суд подчеркнул значимость соблюдения принципа добросовестности и констатировал, что одностороннее изменение параметров договора может послужить основанием для признания договора юридически не состоявшимся.

В другом случае рассматривался спор о незаключении договора поставки, где одна из сторон заявила, что договор не был заключен из-за несогласованных условий. Суд указал, что в случае акцепта предложения на измененных условиях договор не может считаться заключенным, если стороны не согласовали все существенные условия (такие как цена, количество товара, сроки). При этом суд отметил, что если разногласия по этим условиям не были урегулированы, то договор не может считаться действительным (Решение № А53-18934/2020 Арбитражного суда Ростовской области) [53].

Представленные примеры судебной практики показывают, что суды обращают внимание на четкость и определенность условий договора на стадии его заключения. Особое внимание уделяется правильному оформлению акцепта, согласованию всех существенных условий и соблюдению порядка, установленного Гражданским кодексом РФ. Несоответствие этим правилам может привести к юридической неопределенности и, как следствие, к признанию договора незаключенным.

Заключение договора поставки представляет собой сложный и многоаспектный процесс, в котором взаимодействуют частноправовые и

публично-правовые интересы сторон. Ключевым элементом этого процесса является регулирование преддоговорных отношений, включающее согласование воли сторон и предотвращение возможных конфликтов. Особое значение имеют вопросы добросовестности в ходе переговоров, четкое определение существенных условий договора и соблюдение установленного порядка его заключения, которые обеспечивают успешное и эффективное оформление договорных обязательств.

Для оптимизации процесса заключения договора поставки необходимо дальнейшее совершенствование его правовой регламентации. Данный процесс должен учитывать актуальные экономические реалии, способствовать повышению уровня юридической определенности и снижению вероятности возникновения конфликтов между участниками правоотношений.

2.2 Проблемы правового регулирования исполнения обязательств по договору поставки

Правовая регламентация исполнения обязательств по договору поставки представляет собой существенный элемент гражданского оборота, поскольку охватывает значительный спектр взаимоотношений между поставщиками и потребителями товарной продукции. В условиях рыночной экономики, где результативность и своевременность поставок играют определяющую роль, вопросы, касающиеся исполнения обязательств по договору поставки, приобретают особую значимость. Некорректное или несвоевременное исполнение данных обязательств может повлечь не только материальные потери, но и негативно отразиться на деловой репутации участников. Несмотря на существование подробной нормативной базы, проблематика правового регулирования исполнения обязательств по договору поставки сохраняет актуальность в практической деятельности, что обуславливает необходимость тщательного анализа и поиска путей решения указанных вопросов.

Согласно ст. 309 ГК РФ «обязательства должны исполняться надлежащим образом в соответствии с условиями обязательства и требованиями закона, иных правовых актов, а при отсутствии таких условий и требований - в соответствии с обычаями или иными обычно предъявляемыми требованиями. Условиями сделки может быть предусмотрено исполнение ее сторонами возникающих из нее обязательств при наступлении определенных обстоятельств без направленного на исполнение обязательства отдельно выраженного дополнительного волеизъявления его сторон путем применения информационных технологий, определенных условиями сделки» [14].

Следует обратить внимание на основные направления правового регулирования договора поставки: сроки исполнения обязательств по договору и неопределенность правового положения сторон в случае ненадлежащего исполнения обязательств.

Срок является существенным условием договора поставки – стороны должны определить, когда весь товар (или отдельная партия) будет передана от поставщика покупателю. Договор, в котором отсутствует условие о сроке, суд может счесть незаключенным – об этом стороны должны помнить в момент согласования условий сотрудничества.

Нарушение срока поставки является основанием для привлечения поставщика к ответственности – если он откажется возмещать убытки добровольно, принудить его к этому можно через суд.

Как указывает З.А. Батяева, «определяя срок, необходимо установить пределы общего срока действия договора. Так, он может быть определен календарной датой или периодом времени, например, поставка в пределах навигации, в течении 10 дней с момента оплаты товара и тому подобное В большинстве случаев договор поставки предполагает не одноразовую передачу товара, а регулярно поставку товара партиями. При этом общее количество товара делится на определенные части и контрагенты согласовывают сроки поставки отдельных партий. Периоды поставки товаров – это отдельные сроки, в течении которых товары должны поставляться

покупателю отдельными партиями от всего количества товаров, которые должны быть переданы в целом покупателю. Наряду с определением периодов поставки в договоре поставки может быть установлен график поставки товаров (декадный, суточный, часовой и тому подобное) Если в договоре поставки сторонами не указан срок поставки товара и из договора не вытекает, что она должна осуществляться отдельными партиями, практика арбитражных судов исходит из того, что срок поставки определяется по правилам, установленным ст. 314 ГК РФ. Проявлением нарушения условия о сроке являются как просрочка поставки или недопоставка, так и досрочная поставка товара» [5, с. 131].

Между тем, согласно п. 7 Постановления Пленума ВАС РФ от 22 октября 1997 г. № 18: «В случаях, когда моменты заключения и исполнения договора не совпадают, а сторонами не указан срок поставки товара и из договора не вытекает, что она должна осуществляться отдельными партиями, при разрешении споров необходимо исходить из того, что срок поставки определяется по правилам, установленным ст. 314 ГК РФ» [47]. Согласно данной статье, «в случаях, когда обязательство не предусматривает срок его исполнения и не содержит условия, позволяющие определить этот срок, а равно и в случаях, когда срок исполнения обязательства определен моментом востребования, обязательство должно быть исполнено в течение семи дней со дня предъявления кредитором требования о его исполнении, если обязанность исполнения в другой срок не предусмотрена законом, иными правовыми актами, условиями обязательства или не вытекает из обычаев либо существа обязательства. При непредъявлении кредитором в разумный срок требования об исполнении такого обязательства должник вправе потребовать от кредитора принять исполнение, если иное не предусмотрено законом, иными правовыми актами, условиями обязательства или не явствует из обычаев либо существа обязательства» [14].

Важно отметить мнение А.А. Воскоян, который подчеркивает важность детального указания сроков исполнения обязательств в договоре

поставки [11]. А.А. Воскоян акцентирует внимание на том, что неверно установленные или не прописанные сроки могут привести к юридической неопределенности, создавая условия для разногласий между сторонами договора. Он также указывает, что в случае неуставленных сроков или их неопределенности следует обращаться к общим положениям Гражданского кодекса Российской Федерации (ст. 314 ГК РФ), где оговаривается принцип исполнения обязательств в разумный срок. Это мнение подтверждается судебной практикой, которая часто сталкивается с ситуациями, когда срок поставки товара или услуг не указан в договоре или указан недостаточно четко.

Одним из примеров является постановление Арбитражного суда Центрального округа от 11 июня 2010 года (дело № А35-10858/2009), где суд подчеркнул, что цена товара является существенным условием договора поставки, однако отсутствие срока поставки привело к необходимости его определения на основании общих норм Гражданского кодекса. Также в аналогичных случаях суды указывали, что если срок поставки не указан, то он определяется с учетом требований о разумности и практики исполнения договоров поставки в данной области [44].

Постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 18 апреля 2013 года по делу № А43-17945/2012 подтверждает, что в случае отсутствия срока поставки в договоре, следует руководствоваться нормами, установленными статьей 314 Гражданского кодекса РФ, которая предписывает, что обязательства должны быть выполнены в разумный срок [33]. Этот подход позволяет избежать юридической неопределенности, однако все равно приводит к дополнительным вопросам, которые необходимо разрешать на основе индивидуальных обстоятельств дела.

Кроме того, в судебной практике встречаются случаи, когда при отсутствии прямого указания на сроки поставки стороны договорились о частичных поставках, что также необходимо было учитывать при разрешении споров. Например, постановление Арбитражного суда Уральского округа от

30 октября 2017 года по делу № Ф09-6589/17, в котором суд подтвердил, что при отсутствии четко установленных сроков поставки стороны должны действовать в рамках разумных сроков, исходя из производственных возможностей и согласованных между ними периодов [42].

Аналогичной точки зрения придерживаются и З.А. Батяева и В.В. Каболов, которые, исследуя проблемы правового регулирования договоров поставки, делают вывод о том, что срок является не только существенным условием, но и важным элементом, который определяет всю логику исполнения обязательства. Без точных сроков исполнения сторонам договора становится трудно защитить свои интересы в случае нарушения условий сделки. Исходя из этого, предлагается установить четкие законодательные требования к срокам исполнения обязательств по договорам поставки, что могло бы снизить количество споров и повысить правовую определенность.

Особое внимание к срокам исполнения обязательств в договорах поставки уделяет В.В. Витрянский, который, рассматривая не только юридическую сторону вопросов, но и экономическую, утверждает, что точность в установлении сроков играет ключевую роль для обеих сторон договора. В.В. Витрянский выделяет несколько категорий случаев, когда нарушение сроков поставки имеет разные последствия в зависимости от того, является ли срок определяющим для сделки, или же сторонам предоставляется определенная гибкость в его определении. Это утверждение поддерживается судебной практикой, которая часто отмечает, что нарушение сроков без четких условий может привести к признанию договора недействительным. Так, в постановлении Арбитражного суда Дальневосточного округа от 18 февраля 2020 года по делу № А73-9049/2019 также рассматривался случай, когда стороны не определили сроки поставки в договоре, что вызвало спор по поводу исполнения обязательства [35]. Суд, опираясь на нормы о разумных сроках исполнения, пришел к выводу, что такой договор может быть признан недействительным, если срок не был указан или не определялся посредством других условий.

Таким образом, по мнению большинства исследователей, правовое регулирование сроков исполнения обязательств по договору поставки должно включать четкие условия, которые ограничивают возможность сторон отклоняться от оговоренных рамок. Сроки поставки, если они не установлены непосредственно в договоре, должны определяться на основании общего законодательства, однако предпочтительно, чтобы эти условия были согласованы заранее, с учетом специфики отрасли. В то же время, предлагается разработать нормы, регулирующие рамочные договоры и подходы, которые позволят сторонам более гибко подходить к установлению сроков, минимизируя правовые риски и упрощая юридические процедуры. Согласно высказыванию В.В. Витрянского, «рамочный договор может определить условия, которые стороны могут уточнить и конкретизировать при заключении отдельных видов договоров, а также условия подачи заявок при исполнении конкретного типа договора» [9, с. 125]. Такой формат договора на наш взгляд мог бы решить определенные проблемы при заключении договора поставки.

Кроме этого, можно выделить несколько ключевых проблем, связанных с неопределенностью правового положения сторон в случае ненадлежащего исполнения обязательств по договору поставки. Мнения ученых в этой области разнообразны, но большинство из них сходятся на том, что неопределенность условий договора, а также несоответствия в определении сроков и характеристик товара приводят к сложности в правоприменении и защите интересов сторон.

А.А. Воскожян акцентирует внимание на том, что в случае неопределенности условий договора, особенно по товару и его качеству, могут возникать ситуации, в которых одной из сторон становится трудно доказать факт исполнения обязательств. Он подчеркивает, что договор поставки требует четкости и согласования существенных условий, таких как ассортимент и количество товара, а также механизм их выполнения, что

исключает правовую неопределенность и повышает степень защиты интересов сторон.

Похожие выводы делают и И.Н. Барбоев с О.В. Халматовой, отмечая, что неопределенность в определении существенных условий, таких как ассортимент товара и его количество, особенно когда эти условия прописаны в отдельных документах, таких как спецификации, может привести к правовым конфликтам [4]. Они предлагают, чтобы такие условия включались непосредственно в основной договор, а не в дополнительные документы, чтобы избежать судебных разбирательств, связанных с их толкованием и доказательством.

Следует отметить, что ассортимент не всегда является существенным условием договора поставки. З.А. Батяева указывает, что «суды делают вывод о том, что ассортимент товара является существенным условием договора поставки в случае, если стороны оговорили это условие или в самом договоре, или в приложениях к нему (спецификациях и тому подобное) (Постановление Арбитражного суда Поволжского округа от 10.08. 2017 N Ф06-23284/2017 по делу N А57-4975/2016 [39], Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 05.07.2017 N Ф09-3853/17 по делу N А76-28494/2016) [40]. В случае если ассортимент товара оговорен в договоре, то продавец обязан передать покупателю товары в ассортименте, согласованном сторонами в договоре» [5, 132].

Одним примером является постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 18 апреля 2013 года (дело № А43-17945/2012), где рассматривалась ситуация, при которой договор поставки был признан незаключенным из-за отсутствия четких условий о количестве и ассортименте товара [32]. Суд установил, что в подобных случаях стороны обязаны согласовать все существенные условия, включая ассортимент и количество товаров, иначе договор не имеет юридической силы.

Таким образом, большинство исследователей сходятся на мнении, что правовая неопределенность, возникающая из-за ненадлежащего исполнения

обязательств, является значительной проблемой в практике договоров поставки. Недостаточная четкость в согласовании таких условий договора поставки, как сроки, качество продукции и ее ассортимент, а также отсутствие письменных соглашений или детализированных инструкций, создают юридическую неопределенность. Это подчеркивает необходимость более строгой законодательной и судебной регламентации. Применение принципов разумности и справедливости в случаях, когда конкретные условия не прописаны, а также разработка законодательных изменений, направленных на более детальное регулирование, могут способствовать преодолению этих проблем.

Учитывая обозначенные сложности, представляется целесообразным усилить требования к документации, фиксирующей условия поставки, и разработать более детализированные нормы, регламентирующие рамочные соглашения. Подобные меры позволят снизить риски юридических конфликтов и предотвратить судебные разбирательства, обусловленные неоднозначностью договорных условий.

Особенно актуальным это является при осуществлении комплексных и масштабных поставок, например, в розничные сети или крупные торговые объединения, где ассортимент и количество товаров подвержены изменениям в зависимости от рыночного спроса.

Следовательно, для совершенствования правовой регламентации договора поставки необходимо принятие дополнительных мер по конкретизации условий договора в законодательстве, а также по совершенствованию судебной практики для защиты интересов участников правоотношений.

Глава 3 Ответственность сторон и защита прав участников договора поставки

3.1 Особенности гражданско-правовой ответственности за нарушение договора поставки

Нарушение условий договора поставки, таких как просрочка поставки, ненадлежащее качество или количество товара, а также несоответствие другим параметрам, может привести к значительным юридическим последствиям. Ответственность за такие нарушения включает как обязательства по возмещению убытков, так и возможные штрафы или неустойки. Важность точного определения и соблюдения условий договора, а также надлежащего исполнения обязательств, обуславливает необходимость детального анализа особенностей гражданско-правовой ответственности в контексте поставки товаров, учитывая современные экономические условия и требования к предпринимательской деятельности.

Вопрос гражданско-правовой ответственности за нарушение договора поставки является одной из самых обсуждаемых тем в юридической науке. Суть данной ответственности заключается в компенсации убытков и уплаты неустойки, возникающих в результате неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательств сторон договора.

В теории и практике правового регулирования договоров поставки особое внимание уделяется как юридическим последствиям нарушения сроков и условий поставки, так и методам компенсации ущерба, в том числе через неустойку, штрафы или возмещение убытков. Несмотря на существующие нормативно-правовые акты, в гражданском законодательстве до сих пор есть пробелы, которые требуют более четкой регламентации.

Точку зрения на эти проблемы высказывают многие ученые, исследующие гражданско-правовую ответственность в контексте договора поставки. Например, Т.А. Аманбаев и Ю.В. Ли подчеркивают, что

ответственность за нарушение обязательств по договору поставки имеет свои особенности, которые заключаются в необходимости точного соблюдения всех условий контракта, включая сроки и качество товара, а также в применении неустоек и штрафов [1]. В их научных трудах также отмечается значимость корректного формулирования условий ответственности в договоре с целью избежания юридических неясностей и конфликтов в случае нарушения обязательств.

Так, согласно ст. 521 ГК РФ, «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» [13]. При этом, как указано в п. 11 Постановления Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 N 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением Положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки», «порядок исчисления неустойки, предусмотренный статьей 521 Кодекса, применяется к договорам поставки товаров к определенному сроку, только если восполнение недопоставки имело место с согласия покупателя, но было произведено не в полном объеме. В остальных случаях неустойка взыскивается однократно за период, в котором произошла недопоставка» [47].

Н.К. Афанасьева отмечает, что гражданско-правовая ответственность в контексте договора поставки наступает на общих основаниях, но в зависимости от характера нарушения обязательства, меры ответственности могут значительно варьироваться [3]. Так, при нарушении сроков поставки или поставке товара ненадлежащего качества, покупатель имеет право на возмещение убытков и уплату неустойки, что является важным инструментом правовой защиты. Согласно ст. 524 ГК РФ, «если в разумный срок после расторжения договора вследствие нарушения обязательства продавцом покупатель купил у другого лица по более высокой, но разумной цене товар

взамен предусмотренного договором, покупатель может предъявить продавцу требование о возмещении убытков в виде разницы между установленной в договоре ценой и ценой по совершенной взамен сделке» [13].

При нарушении обязательств со стороны покупателя, поставщик вправе взыскать убытки, понесенные вследствие неисполнения условий договора. Согласно п. 2 ст. 524 ГК РФ, «если в разумный срок после расторжения договора вследствие нарушения обязательства покупателем продавец продал товар другому лицу по более низкой, чем предусмотренная договором, но разумной цене, продавец может предъявить покупателю требование о возмещении убытков в виде разницы между установленной в договоре ценой и ценой по совершенной взамен сделке» [13].

Согласно п. 3 ст. 524 ГК РФ, «если после расторжения договора не совершена сделка взамен расторгнутого договора и на данный товар имеется текущая цена, сторона может предъявить требование о возмещении убытков в виде разницы между ценой, установленной в договоре, и текущей ценой на момент расторжения договора» [13]. В.Н. Иванов акцентирует внимание на том, что ответственность за нарушение условий договора поставки часто приводит к юридической неопределенности, особенно в части определения и расчета убытков [17].

Он утверждает, что нормы законодательства о возмещении убытков должны быть более четко прописаны, чтобы стороны могли заранее предусматривать все возможные риски. Особенно важным является уточнение условий по возмещению убытков в случае недопоставки товара, поскольку в таких ситуациях сложно установить точный размер ущерба.

Таким образом, основные проблемы гражданско-правовой ответственности за нарушение условий договора поставки заключаются в следующем. Первостепенной проблемой является неопределенность в определении размера убытков и применении неустоек, особенно в случаях, когда договор не содержит точных указаний на суммы или условия их взыскания.

Далее, отсутствие четких нормативов, регулирующих качество товара или сроки поставки, а также сложности с доказыванием нарушений договорных обязательств, порождают юридическую неясность, что способствует росту числа судебных споров. Кроме того, неоднозначность в применении мер ответственности за недостаточный объем поставки или несоответствие качественных характеристик товара приводит к различным интерпретациям и отсутствию последовательности в судебных решениях, невзирая на наличие соответствующих законодательных положений.

Для преодоления указанных проблем требуется более детальная проработка законодательных норм и положений договора поставки. Такой подход будет способствовать повышению уровня правовой защищенности участников договорных отношений и сокращению количества судебных споров, связанных с обозначенными вопросами.

3.2 Способы защиты прав поставщика и покупателя: анализ судебной практики

Обеспечение защиты прав субъектов договора поставки является существенным компонентом гражданско-правовой системы. Инструментарий защиты включает как традиционные механизмы, например, взыскание убытков, применение неустоек и штрафных санкций, так и специфические средства, в частности, отказ от выполнения договорных обязательств или требование о расторжении соглашения.

Судебная практика играет значительную роль в этом процессе, поскольку она не только интерпретирует нормы гражданского законодательства, но и способствует формированию единообразных подходов к правоприменению. Изучение судебных решений позволяет глубже анализировать, как правовые инструменты применяются для защиты интересов сторон, а также выявить ключевые факторы, влияющие на судебные

решения. Такой анализ имеет решающее значение для совершенствования правового регулирования в данной сфере.

Следует отметить, что общие принципы защиты прав сторон в договоре поставки включают в себя возмещение убытков и уплата неустойки. В соответствии с Гражданским кодексом Российской Федерации, неустойка определяется как заранее установленная сторонами сумма или иная имущественная ценность, которую должник обязан уплатить или передать кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства (статья 330 ГК РФ) [14].

Убытки, в свою очередь, включают в себя реальный ущерб, понесенный кредитором, а также упущенную выгоду, которую он мог бы получить при должном исполнении обязательств. В случае нарушения договора поставки, покупатель вправе требовать возмещения убытков в полном объеме, включая расходы, связанные с заключением аналогичного договора с другим поставщиком, а также упущенную выгоду, если это прямо вытекает из условий договора или норм законодательства (статья 393 ГК РФ) [14].

При нарушении условий договора поставки, таких как неоплата товара или отказ от приемки, просрочка или недопоставка товара и так далее, стороны договора имеют несколько способов защиты своих прав. К ним относится требование о возмещении убытков (статья 393 ГК РФ) [14]. Согласно ст. 393 ГК РФ «Должник обязан возместить кредитору убытки, причиненные неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательства. Если иное не установлено законом, использование кредитором иных способов защиты нарушенных прав, предусмотренных законом или договором, не лишает его права требовать от должника возмещения убытков, причиненных неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательства» [14].

Поставщик вправе требовать компенсации за реальный ущерб, включая дополнительные расходы на возврат товара или его хранение, а также за упущенную выгоду, например, если товар не был принят покупателем и не был продан другому покупателю.

В случае просрочки выполнения обязательств поставщиком или покупателем, другая сторона может взыскать с него неустойку, если такая мера предусмотрена договором поставки. Это право основывается на статье 330 Гражданского кодекса РФ, которая закрепляет понятие неустойки как средства обеспечения исполнения обязательства.

В частности, статья 521 Гражданского кодекса РФ уточняет, что неустойка за просрочку или недопоставку товара взыскивается с поставщика до фактического исполнения обязательства, если иное не предусмотрено условиями договора [13].

По вопросу о возможности взыскания неустойки за просрочку поставки товара в случае, когда товар вообще не поставлялся, то есть поставка товара не состоялась (непоставка товара) существует две позиции судов. Первая - в случаях, когда товар вообще не поставлялся, то есть поставка товара не состоялась (непоставка товара), неустойка за просрочку поставки товара не подлежит взысканию. Так, согласно Постановлению Арбитражного суда Центрального округа от 10.03.2020 № Ф10-6742/2019 по делу № А08-3048/2019, «в силу положений статьи 521 ГК РФ 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.

Изложенное означает, что законом установлено право покупателя на взыскание неустойки только в случае ненадлежащего исполнения обязательств поставщиком по договору (поставка продукции с просрочкой, ненадлежащего качества, некомплектность товара, недопоставка). За полное же неисполнение обязательства закон предусматривает иные последствия (право на расторжение договора, возмещение убытков). При этом стороны договора вправе самостоятельно определить в договоре ответственность, в том числе, за не поставку товара» [43].

И вторая - в случаях, когда товар вообще не поставлялся, то есть поставка товара не состоялась (непоставка товара), неустойка за просрочку поставки товара подлежит взысканию. Согласно Постановлению Девятого арбитражного апелляционного суда от 13.02.2014 № 09АП-654/2014 по делу № А40-126898/2013, «довод ответчика о том, что условиями договора неустойка была установлена только за один вид нарушения - за несвоевременную поставку товара, неустойки за непоставку не установлено, что, истец, требуя возвратить сумму предварительной оплаты, подтверждает, что отказывается от принятия товаров, которые могут быть переданы ответчиком позже срока поставки, рассмотрен судебной коллегией. Пунктом 5.2 договора определено, что в случаях несвоевременной поставки товара покупатель имеет право потребовать, а поставщик обязан уплатить штрафную неустойку (пени) в размере 0,2% от стоимости несвоевременно поставленного товара за каждый день просрочки. Неисполнение обязательства по поставке в установленный срок стало основанием для возникновения обязательства по уплате установленной пунктом 5.2 неустойки. То обстоятельство, что поставка так и не была произведена и истец потребовал возврата уплаченных денежных средств, не освобождает нарушителя от возникшего обязательства по уплате неустойки. На основании чего довод ответчика отклоняется» [46].

Интересно отметить, что согласно позиции судов, начисление неустойки на общую цену договора поставки, без учета частичного исполнения, противоречит принципу юридического равенства, предусмотренного ч. 1 ст. 1 ГК РФ, поскольку создает преимущественные условия кредитору, которому, таким образом, причитается компенсация не только за неисполненное обязательство, но и за обязательство, которое было выполнено надлежащим образом. Вместе с тем, начисление неустойки на общую цену договора поставки без учета частичного исполнения обязательств по поставке товара допустимо при условии невозможности использования и отсутствии потребительской ценности для покупателя поставленной части предмета поставки, для чего необходимо установить возможность использования

отдельных предметов поставки по отдельности с учетом цели договора. Подтверждением данной точки зрения является Постановление Арбитражного суда Московского округа от 18.06.2019 № Ф05-8362/2019 по делу № А40-234266/2018: «Возражая против размера удержанной неустойки, истец указывал, что неустойка начислена на общую сумму договора без учета частичного своевременного исполнения обязательства по поставке. При проверке доводов истца следовало учесть, что начисление неустойки на общую сумму договора, без учета частичного исполнения, противоречит принципу юридического равенства, предусмотренного пунктом 1 статьи 1 Гражданского кодекса Российской Федерации, поскольку создает преимущественные условия кредитору, которому, таким образом, причитается компенсация не только за неисполненное обязательство, но и за обязательство, которое было выполнено надлежащим образом. Вместе с тем, начисление неустойки на общую сумму договора без учета частичного исполнения обязательств по поставке товара допустимо при условии невозможности использования и отсутствии потребительской ценности для заказчика поставленной части предмета поставки, для чего необходимо установить возможность использования отдельных предметов поставки по отдельности с учетом цели закупки, что подлежит восполнению при новом рассмотрении дела» [36].

Также интересно отметить, что договором поставки может быть предусмотрен прогрессивный порядок расчета неустойки (неустойка, размер которой увеличивается в зависимости от длительности просрочки), что не противоречит действующему законодательству.

Это подтверждается Решением Арбитражного суда Тюменской области от 20.04.2017 по делу № А70-463/2017: «Пунктом 5.3 заключенного между сторонами договора поставки установлена прогрессивная неустойка за нарушение сроков оплаты продукции по ставке от 0,05% до 1% в день от суммы просроченной задолженности в зависимости от периода просрочки, а также штраф в размере 25% от суммы просроченной задолженности за

просрочку от 91 дня. Выполненный истцом расчет неустойки (л.д. 5) является правильным и ответчиком не оспорен» [55].

Важным правом поставщика является приостановление исполнения своих обязательств по поставке в случае неоплаты товара покупателем. Это предусмотрено статьей 486 Гражданского кодекса РФ, которая дает поставщику возможность приостановить поставку, не нарушая условий договора, до тех пор, пока покупатель не выполнит свои обязательства по оплате. Важной мерой защиты прав покупателя является замена товара в случае его ненадлежащего качества. В соответствии со статьей 475 Гражданского кодекса РФ, покупатель вправе потребовать от поставщика замены товара, если он оказался некачественным. Согласно ст. 518 ГК РФ, «покупатель (получатель), которому поставлены товары ненадлежащего качества, вправе предъявить поставщику требования, за исключением случая, когда поставщик, получивший уведомление покупателя о недостатках поставленных товаров, без промедления заменит поставленные товары товарами надлежащего качества. Покупатель (получатель), осуществляющий продажу поставленных ему товаров в розницу, вправе требовать замены в разумный срок товара ненадлежащего качества, возвращенного потребителем, если иное не предусмотрено договором поставки» [13]. При этом нормы п. 1 ст. 518 ГК РФ являются императивными и не могут быть изменены или отменены договором поставки. Это подтверждено материалами судебной практики, в частности согласно Решению Арбитражного суда Челябинской области от 20.04.2021 по делу № А76-30068/2020, «положения пункта 1 статьи 518 ГК РФ являются императивной нормой и не могут быть изменены или отменены договором» [56].

Если нарушение обязательств со стороны покупателя или поставщика носит систематический характер, сторона договора может потребовать расторжения договора и возмещения убытков, причиненных этим расторжением, что регулируется статьей 450 Гражданского кодекса РФ. Эта

мера позволяет поставщику прекратить дальнейшее исполнение договора и защитить свои интересы.

Согласно ст. 523 допустим односторонний отказ от исполнения договора поставки в случае существенного нарушения договора одной из сторон. «Нарушение договора поставки поставщиком предполагается существенным в случаях: поставки товаров ненадлежащего качества с недостатками, которые не могут быть устранены в приемлемый для покупателя срок; неоднократного нарушения сроков поставки товаров. Нарушение договора поставки покупателем предполагается существенным в случаях: неоднократного нарушения сроков оплаты товаров; неоднократной невыборки товаров. Договор поставки считается 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» [13].

По вопросу о необходимости обращения в суд для расторжения договора поставки на основании ст. 523 ГК РФ, существует две позиции судов. Первая - Для расторжения договора поставки на основании ст. 523 ГК РФ, не требуется обращаться в суд. Достаточно направить уведомление об отказе от исполнения договора (полностью или частично) в связи с его существенным нарушением другой стороной. Это подтверждается материалами судебной практики, в частности Постановлением Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 20.03.2017 № Ф01-433/2017 по делу № А82-8050/2016: «Руководствуясь статьей 395, пунктом 5 статьи 454, статьями 469, 470, пунктом 2 статьи 475, статьями 506, 518, 523 Гражданского кодекса Российской Федерации, Арбитражный суд Ярославской области частично удовлетворил исковое заявление. Суд исходил из того, что ответчиком допущено существенное нарушение к качеству товара, что влечет возникновение у покупателя права на односторонний отказ от исполнения договора поставки и возврат уплаченной за товар денежной суммы; основания для расторжения договора в судебном

порядке отсутствуют. Апелляционный суд согласился с выводами суда первой инстанции и оставил его решение без изменения. Рассмотрев кассационную жалобу, Арбитражный суд Волго-Вятского округа не нашел правовых оснований для ее удовлетворения» [34].

Вторая позиция - для расторжения договора поставки по основаниям, предусмотренным ст. 523 ГК РФ, требуется обращаться в суд. Решением Арбитражного суда г. Москвы от 22.07.2020 по делу № А40-80606/20-182-423 указано: «Статьей 523 Гражданского кодекса Российской Федерации допускается односторонний отказ от исполнения договора поставки в случае существенного нарушения договора одной из сторон. Существенным признается нарушение договора одной из сторон, которое влечет для другой стороны такой ущерб, что она в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать при заключении договора (пункт 2 статьи 450 Кодекса). Исходя из вышеизложенного, такое расторжение договора возможно лишь в судебном порядке (п. 2 ст. 450 Гражданского кодекса Российской Федерации)» [54].

Эта позиция судов представляется неверной, поскольку она основана на неправильном толковании судами положений ст. 523 ГК РФ. Указанная позиция судов, вероятно, основана на том, что в п. 1 ст. 523 ГК РФ делается отсылка к абз. 4 п. 2 ст. 450 ГК РФ. Только суды в своих решениях не придают этому значения, ошибочно полагая, что законодатель делает отсылку именно к самому пункту, то есть так они подводят к тому, что договор должен расторгаться по решению суда.

Продолжая рассматривать способы защиты прав сторон договора поставки, следует отметить, что в случае отказа покупателя от приемки товара или нарушения условий поставки, поставщик вправе требовать возмещения разницы в цене, если товар был продан другому покупателю по более низкой цене.

Это также регламентируется статьей 524 Гражданского кодекса РФ, которая позволяет стороне договора взыскать разницу между договорной

ценой и ценой, по которой товар был продан взамен или приобретен. Следует отметить, что требование о возмещении убытков, предусмотренных п. 1-3 ст. 524 ГК РФ, может быть заявлено стороной только после расторжения первоначального договора поставки, то подтверждается материалами судебной практики.

Так, согласно Постановлению Арбитражного суда Уральского округа от 16.02.2018 № Ф09-8811/17 по делу № А07-29614/2016, «в отношении требования о взыскании разницы между установленной в соглашении от 25.05.2016 с истцом ценой и ценой по совершенной взамен сделке в сумме 25 515 руб. суды верно указали, что данное требование с учетом норм п. 1 ст. 524 Гражданского кодекса Российской Федерации могло быть заявлено предпринимателем Тулиевым С.Е. после расторжения названного соглашения, однако материалы дела не содержат доказательств расторжения сторонами договора поставки» [41].

Кроме того, для удовлетворения требования о возмещении убытков в виде разницы между ценой, установленной в договоре, и текущей ценой на момент расторжения договора, по правилам п. 3 ст. 524 ГК РФ, необходимо, в том числе представить доказательства, подтверждающие факт принятия им мер для совершения сделки взамен расторгнутого договора. Согласно Постановлению Арбитражного суда Московского округа от 28.05.2020 № Ф05-6423/2020 по делу № А40-172162/2019, «оценив представленные доказательства в их совокупности и взаимной связи в порядке статьи 71 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации, установив, что истцом не представлены доказательства, подтверждающие факт принятия им мер для совершения сделки взамен расторгнутого договора либо доказательств невозможности совершения заменяющей сделки взамен расторгнутой, вследствие чего ООО «СПМ Лидер» понесло убытки в заявленном размере (пункт 3 статьи 524 Гражданского кодекса Российской Федерации), учитывая также установленные при рассмотрении дела № А40-206512/2018 обстоятельства, руководствуясь положениями статей 15, 309, 310,

393 Гражданского кодекса Российской Федерации, суды первой и апелляционной инстанции пришли к выводу о недоказанности истцом совокупности условий, необходимых для привлечения ответчика к гражданско-правовой ответственности в виде возмещения убытков» [38].

На основе анализа материалов судебной практики можно выделить несколько ключевых выводов, касающихся правового регулирования договора поставки и возникающих в связи с этим проблем.

Одна из наиболее очевидных проблем заключается в неопределенности положений договора, таких как периоды поставки, качественные характеристики товара и его ассортиментный перечень. Отсутствие консенсуса между сторонами по основополагающим условиям договора поставки зачастую приводит к юридической неопределенности и возникновению конфликтных ситуаций.

Анализ судебной практики демонстрирует, что при недостаточной ясности договорных положений соглашение может быть признано незаключенным. Это подчеркивает необходимость более строгих требований к согласованию условий для исключения возможности уклонения сторон от обязательств, ссылаясь на их неоднозначность.

Серьезной проблемой остается сложность интерпретации норм Гражданского кодекса Российской Федерации, что осложняет единообразное правоприменение. Это особенно заметно в ходе судебных процессов, где судебные органы вынуждены интерпретировать условия договора, опираясь на общие правовые принципы, что не всегда обеспечивает справедливость и предсказуемость решений.

Использование общих принципов, таких как разумные сроки исполнения обязательств, может приводить к расхождениям в судебных актах, усиливая правовую неопределенность для субъектов договорных отношений. Эти трудности указывают на потребность в формировании более точных и специализированных норм для регулирования взаимоотношений в сфере поставки.

Судебная практика выполняет ключевую функцию в процессе совершенствования правового регулирования, способствуя уточнению законодательных положений и выявлению их слабых сторон. Исследование судебных решений не только обеспечивает практическое применение правовых норм, но и создает основу для предложений по их совершенствованию. Такие примеры создают основу для формирования более стабильных и предсказуемых экономических отношений в области поставки товаров.

Для дальнейшего совершенствования правового регулирования договора поставки предлагается: установить более строгие требования к согласованию существенных условий договора, чтобы минимизировать юридическую неопределенность; разработать дополнительные механизмы для уточнения толкования норм Гражданского кодекса, особенно в части сроков поставки и качества товаров, для устранения правовой неоднозначности; усилить роль судебной практики в уточнении законодательства, создавая более прозрачные нормы для устранения существующих правовых пробелов.

В заключение, совершенствование правового регулирования договора поставки требует более детализированного подхода, который бы соответствовал современным экономическим реалиям и обеспечивал стабильную и справедливую правовую среду для участников договорных отношений.

Заключение

В ходе проведенного исследования правового регулирования договора поставки были выявлены ключевые проблемы, а также предложены пути их решения, что позволило глубже понять теоретические и практические аспекты данного правового института.

Первая глава работы посвящена изучению теоретических основ договора поставки, его сущности и места в системе гражданско-правовых договоров. Основной проблемой, выявленной в ходе анализа, является неясность правовой природы договора поставки и его соотношения с договорами купли-продажи. Несмотря на наличие четкого определения договора поставки в Гражданском кодексе РФ (ст. 506), продолжаются научные дискуссии относительно его самостоятельности как правового института.

Научная литература содержит различные подходы к определению правовой природы договора поставки, и большая часть ученых считает, что договор поставки имеет ряд отличий от купли-продажи, таких как долгосрочность отношений и ориентация на предпринимательскую деятельность.

Для преодоления правовой неопределенности необходимо более точно закрепить специфику договора поставки в законодательстве, учитывая его отличительные черты от иных гражданско-правовых договоров, в частности, договоров купли-продажи и аренды. Применение доктринальных подходов в правоприменительной деятельности также требует уточнения для улучшения понимания юридической природы договора поставки и его корректной квалификации в судебной практике.

Во второй главе исследованы аспекты, связанные с порядком заключения и исполнения договора поставки, а также проблематика, возникающая в данных процессах. Проведенный анализ показал, что существенные затруднения возникают при согласовании временных рамок

поставки, определении условий оплаты и качественных параметров товара. Недостаточная детализация этих аспектов в договорах становится причиной многочисленных судебных разбирательств, поскольку контрагенты зачастую не достигают консенсуса по ключевым вопросам.

Особое внимание было уделено проблемам правового регулирования исполнения обязательств, включая вопросы, связанные с просрочкой поставки, недопоставкой товара и неудовлетворительным качеством продукции. Также проблемы возникают из-за неопределенности правового положения сторон при ненадлежащем исполнении обязательств, что в свою очередь усложняет защиту прав и интересов участников договора.

Для устранения проблем, связанных со сроками поставки, требуется разработка более точных и детализированных нормативных актов, которые бы четко регламентировали сроки выполнения обязательств по договору. Законодателям следует уделить внимание не только установлению сроков, но и обеспечению правовой определенности при изменении условий поставки, а также предусмотреть гибкие механизмы для уточнения договорных условий.

Кроме того, необходимо совершенствовать нормативную базу, регулирующую использование электронных инструментов для заключения договоров и обмена документами, что особенно актуально в условиях цифровизации экономики. Развитие цифрового законодательства, обеспечивающего юридическую значимость электронных документов и контрактов, станет важным шагом в этом направлении.

Третья глава исследования посвящена анализу гражданско-правовой ответственности сторон договора поставки, а также изучению механизмов защиты прав поставщика и покупателя.

В ходе исследования было выявлено, что ответственность за нарушение условий договора поставки в основном заключается в возмещении убытков и уплате неустоек. Однако недостаточно четкая регламентация этих механизмов порождает сложности в правоприменении и судебной практике.

Существуют проблемы, связанные с определением порядка начисления неустоек, а также с правовой неопределенностью в случае, если сторона не выполнила свои обязательства.

Материалы судебной практики свидетельствуют о том, что часто возникают разногласия относительно размера убытков и механизма их возмещения. Необходимо модернизировать систему гражданско-правовой ответственности, конкретизировав порядок применения неустоек и методологию возмещения убытков. В частности, целесообразно акцентировать внимание на более четких условиях расчета и определения объема убытков.

Для совершенствования нормативной базы, регламентирующей договоры поставки, требуется модернизация законодательства с учетом современных экономических тенденций. Важным направлением является усиление механизмов защиты прав участников договорных правоотношений, включая возможность компенсации морального вреда и внедрение инструментов, обеспечивающих соблюдение принципа добросовестности на всех этапах заключения и исполнения договорных обязательств.

Исследование текущей ситуации демонстрирует необходимость уточнения нормативных положений, затрагивающих ключевые аспекты договора поставки, такие как сроки исполнения обязательств, качественные характеристики поставляемой продукции и ответственность контрагентов за нарушение согласованных условий.

Формирование унифицированных стандартов, адаптированных к современным экономическим реалиям, включая цифровизацию и особенности международной торговли, будет способствовать повышению эффективности правового регулирования.

Особое внимание следует сконцентрировать на совершенствовании судебной практики для преодоления правовой неопределенности и обеспечения справедливой защиты интересов сторон. В данном контексте целесообразно разработать детализированные методические рекомендации

для судебных органов, касающиеся рассмотрения споров по договорам поставки, а также установить прозрачные правила их имплементации.

В условиях глобализации и цифровизации возрастает актуальность регламентации новых вызовов, таких как трансграничные поставки и использование электронных договоров. Для этого необходимо сформировать правовую базу, обеспечивающую юридическую значимость электронных документов и сделок, а также регулируюшую аспекты защиты информации и прозрачности в международной торговле.

Таким образом, совершенствование правовой регламентации договора поставки требует разработки четких и унифицированных норм, обеспечивающих ясность в вопросах сроков поставки, качества продукции и ответственности участников. Это будет способствовать укреплению стабильности экономических отношений, повышению предсказуемости взаимодействия между контрагентами и укреплению доверия в деловой среде.

Список используемой литературы и используемых источников

1. Аманбаев Т.А. Особенности ответственности по договору поставки / Т. А. Аманбаев, Ю. В. Ли // Вестник Кыргызстана. 2019. № 1. С. 118-122. DOI 10.33514/BK-1694-7711-2019-1-118-122. EDN IXMMWQ.
2. Арнаева Б.В. О существенных условиях договора поставки // Теория и практика современной науки. 2019. №5 (47). С. 90-96
3. Афанасьева Н.К. Ответственность сторон по договору поставки // Вестник науки. 2022. №4 (49). С. 49-56
4. Барбоев И.Н., Халматова О.В. Актуальные проблемы в договоре поставки и ответственность за невыполнение условий договора // Достижения науки и образования. 2024. №1 (92). С. 32-36
5. Батяева З.А. Проблемы правового регулирования договора поставки / З.А. Батяева, В.В. Каболов // Исследования и разработки в перспективных научных областях: сборник материалов II Международной научно-практической конференции, Новосибирск, 20–29 декабря 2017 года. Новосибирск: Общество с ограниченной ответственностью «Центр развития научного сотрудничества», 2017. С. 130-134. EDN KQXDLV.
6. Беляева К.Е. Проблемы гражданского права: Монография. М.: Проспект, 2018. С. 94
7. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга вторая: Договоры о передаче имущества. М.: Статут, 2011. С. 157
8. Вердников В.Г., Скарго В.И. Процесс заключения договора поставки: теория и практика // Гражданское право. 2020. Т. 24, № 2. С. 112–126.
9. Витрянский В.В. Договор купли-продажи и его отдельные виды. М.: Статут, 2019. С. 278
10. Витрянский В.В. Законопроект о внесении изменений в Гражданский кодекс РФ: общие положения об обязательствах и договорах / В.В. Витрянский / Информационно-правовой портал ГАРАНТ.РУ (Garant.ru)

[Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://base.garant.ru/57732358/> (дата обращения: 20.12.2024)

11. Восканян А.А. Некоторые проблемы договора поставки и пути их разрешения / А.А. Восканян // Нравственные императивы в праве, образовании, науке и культуре: Сборник материалов IX международного молодежного форума, Белгород, 21 мая 2021 года. Белгород: Белгородский государственный национальный исследовательский университет, 2021. С. 70-74. EDN BYFDGP.

12. Габараев А.Р. Понятие и правовая природа договора поставки в современном гражданском праве / А.Р. Габараев // Эпомен. 2021. № 64. С. 83-91. EDN TNHWHL.

13. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 13.12.2024)// Собрание законодательства РФ. 29.01.1996. N 5. ст. 410

14. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 08.08.2024, с изм. от 31.10.2024) // Собрание законодательства РФ. 05.12.1994. N 32. ст. 3301

15. Джолчибекова Н.Д. Договор поставки: понятие, содержание, права и обязанности сторон / Н.Д. Джолчибекова // Наука, образование, общество: тенденции и перспективы развития: материалы Всероссийской научно-практической конференции, Чебоксары, 11 января 2023 года. Чебоксары: Общество с ограниченной ответственностью «Центр научного сотрудничества «Интерактив плюс», 2023. С. 117-121. EDN DXEWZN.

16. Егоров Н.Д. Гражданское право: Учебник. Часть вторая. М.: Статут, 2020. С. 153

17. Иванов Н.В. Заключение договора поставки: правовые аспекты / Н.В. Иванов // Вестник Чувашиского университета. 2014. № 3. С. 270-274.

18. Кавелина Н.Ю., Ледерер А.В. Специфика и существенные условия договора поставки // Вестник науки. 2019. №10 (19). С. 51-54

19. Казакова Е.Б., Чеботаева А.А. Договор поставки: основные проблемы его применения // Наука. Общество. Государство. 2019. №1 (25). С 136-141
20. Карапетов А.Г. Договорное и обязательственное право: общая часть. М.: М-Логос, 2017. С. 384
21. Клейн Н.И. Организация договорно-хозяйственных связей. М.: Юридическая литература, 1976. С. 115
22. Комментарий к Гражданскому кодексу РФ / Под ред. О.М. Козырь, А.Л. Маковского, С.А. Хохлова. М., 1996. С. 193
23. Коммерческое право / Под ред. М.М. Рассолова. М.: Закон и право, 2001, С. 162
24. Кошелюк Б.Е. Правовое регулирование поставки товаров для государственных и муниципальных нужд. Рязань, 2014. С. 125
25. Красавчиков О.А. Гражданско-правовой договор: понятие, содержание и функции // Гражданско-правовой договор и его функции: межвузовский сборник научных трудов. Свердловск, 1980. С. 17-20
26. Лихомысля М.Г. Особенности заключения договора поставки / М.Г. Лихомысля // Столица науки. 2018. № 3(3). С. 14-19. EDN YWOIDZ.
27. Малеина М.Н. Переговоры о заключении договора (понятие, правовое регулирование, правила) // Журнал российского права. 2016. №10 (238). С. 36-46
28. Мержоева З.С. Правовая природа договора поставки // Фундаментальные и прикладные исследования: проблемы и результаты. 2016. №26-2. С. 141-147
29. Недыба Д.С. Существенные условия договора и их роль в правовом обеспечении определенности гражданских правоотношений / Д.С. Недыба // Юриспруденция, государство и право: актуальные вопросы и современные аспекты: Сборник статей Международной научно-практической конференции, Пенза, 25 сентября 2020 года. Пенза: «Наука и Просвещение» (ИП Гуляев Г.Ю.), 2020. С. 70-74. EDN MDEZAS.

30. Пантелеев И.В. Проблемы урегулирования разногласий на стадии заключения договора поставки // Юридический вестник. 2018. № 5. С. 45–58.
31. Понеделко Д.В. Понятие договора поставки в гражданском праве России // Власть и управление на Востоке России. 2013. №2 (63). С. 159-162
32. Постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 18 апреля 2013 года по делу № А43-17945/2012 // Вестник экономического правосудия РФ. 2013. № 4.
33. Постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 18 апреля 2013 года (дело № А43-17945/2012) // Вестник экономического правосудия РФ. 2013. № 4.
34. Постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 20 марта 2017 года № Ф01-433/2017 по делу № А82-8050/2016 // Вестник экономического правосудия РФ. 2017. № 6.
35. Постановление Арбитражного суда Дальневосточного округа от 18 февраля 2020 года по делу № А73-9049/2019 // Вестник экономического правосудия РФ. 2020. № 3.
36. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 18 июня 2019 года № Ф05-8362/2019 по делу № А40-234266/2018 // Вестник экономического правосудия РФ. 2019. № 5.
37. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 23 октября 2014 года № Ф05-11945/14 по делу № А40-181667/13 // Вестник ВАС РФ. 2014. № 12.
38. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 28 мая 2020 года № Ф05-6423/2020 по делу № А40-172162/2019 // Вестник экономического правосудия РФ. 2020. № 8.
39. Постановление Арбитражного суда Поволжского округа от 10 августа 2017 года № Ф06-23284/2017 по делу № А57-4975/2016 // Вестник экономического правосудия РФ. 2017. № 9.

40. Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 5 июля 2017 года № Ф09-3853/17 по делу № А76-28494/2016 // Вестник экономического правосудия РФ. 2017. № 11.
41. Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 16 февраля 2018 года № Ф09-8811/17 по делу № А07-29614/2016 // Вестник экономического правосудия РФ. 2018. № 2.
42. Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 30 октября 2017 года по делу № Ф09-6589/17 // Вестник экономического правосудия РФ. 2017. № 12.
43. Постановление Арбитражного суда Центрального округа от 10 марта 2020 года № Ф10-6742/2019 по делу № А08-3048/2019 // Вестник экономического правосудия РФ. 2020. № 4.
44. Постановление Арбитражного суда Центрального округа от 11 июня 2010 года (дело № А35-10858/2009) // Вестник ВАС РФ. 2010. № 6.
45. Постановление Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 1 июля 1996 года № 6/8 // Вестник ВАС РФ. 1996. № 7.
46. Постановление Девятого арбитражного апелляционного суда от 13 февраля 2014 года № 09АП-654/2014 по делу № А40-126898/2013 // Вестник экономического правосудия РФ. 2014. № 2.
47. Постановление Пленума ВАС РФ от 22 октября 1997 года № 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением положений Гражданского кодекса РФ о договоре поставки» // Вестник ВАС РФ. 1998. № 3.
48. Постановление Семнадцатого арбитражного апелляционного суда от 16 апреля 2021 года № 17АП-1551/2021-АК по делу № А60-43923/2020 // Вестник экономического правосудия РФ. 2021. № 5.
49. Постановление Федерального арбитражного суда Восточно-Сибирского округа от 12 июля 2012 года по делу № А58-7498/2010 // Вестник ВАС РФ. 2012. № 8.

50. Постановление Шестого Арбитражного апелляционного суда от 25 октября 2018 года по делу № А73-18198/2017 // Вестник экономического правосудия РФ. 2018. № 10.

51. Пугинский Б.И. Коммерческое право России. М.: Юрайт, 2013. С. 234

52. Решение № А40-145243/2015 Арбитражного суда города Москвы // Вестник экономического правосудия РФ. 2015. № 11.

53. Решение № А53-18934/2020 Арбитражного суда Ростовской области // Вестник экономического правосудия РФ. 2020. № 7.

54. Решение Арбитражного суда города Москвы от 22 июля 2020 года по делу № А40-80606/20-182-423 // Вестник экономического правосудия РФ. 2020. № 9.

55. Решение Арбитражного суда Тюменской области от 20 апреля 2017 года по делу № А70-463/2017 // Вестник экономического правосудия РФ. 2017. № 8.

56. Решение Арбитражного суда Челябинской области от 20 апреля 2021 года по делу № А76-30068/2020 // Вестник экономического правосудия РФ. 2021. № 4.

57. Скворцова Т. А. К вопросу о правовой природе договора поставки и о его месте в системе гражданско-правовых договоров / Т. А. Скворцова, Г. В. Церунян // Актуальные научные исследования в современном мире. 2021. № 2-9(70). С. 157-160. EDN STFLOU.

58. Хутина Е. Ш. Гражданско-правовой договор как универсальное средство правового регулирования общественных отношений / Е. Ш. Хутина // Диалог. 2025. № 3(33). С. 6-7. EDN WPUHGA

59. Черноусова А. А. Правовое регулирование размещения заказов на поставку товаров и услуг для государственных и муниципальных нужд / А. А. Черноусова // Вестник Академии управления и производства. 2025. № 2. С. 760-767. EDN INBEEA.