

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

Институт права

(наименование института полностью)

Кафедра «Гражданское право и процесс»

(наименование кафедры полностью)

40.03.01 Юриспруденция

(код и наименование направления подготовки, специальности)

Гражданско-правовой

(направленность (профиль))

БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА

на тему «Договор поставки»

Студент

Р.Р. Муракаев

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

Р.Ф. Вагапов

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Допустить к защите

Заведующий кафедрой канд. юрид. наук, доцент, А.Н. Федорова

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

(личная подпись)

« _____ » _____ 20 _____ г.

Тольятти 2018

Аннотация

Тема работы характеризуется тем, что на протяжении более чем двух столетий договор поставки представляет из себя правовой институт, относящийся к разновидности договора купли-продажи, что используется при закупки на постоянной основе долгосрочных товаров, в случае, если операции по оплате товара и его передаче проводятся с определенной периодичностью.

Актуализируется темы представленной работы тем, что сегодня в новых условиях экономики традиционный для законодательства РФ договор поставки являясь договора особого вида, требует ужесточения правового регулирования, несмотря на то, что каждый участник сделки обладает определенной самостоятельностью и равноправием.

Основная цель работы состоит в анализе действующего гражданского законодательства и практики применения договора поставки.

В связи с поставленной целью в работе решены такие задачи:

- произведено ознакомление со становлением и развитием феномена договора поставки (в качестве института гражданского права);
- дано понятие и охарактеризован с позиции права договор поставки;
- исследованы суть, сущность и формы условий договора поставки;
- рассмотрены ключевые особенности договора поставки во время его заключения;
- проанализирован порядок прекращения (расторжения) договора поставки;
- рассмотрены права, ответственность и обязанности всех участвующих в договоре поставки сторон;
- проведен анализ проблем исполнения и применения договора поставки.

Структура исследования обусловлена его целью и задачами. Работа содержит введение, три главы, заключение и список использованной литературы. Выпускная квалификационная работа изложена на 54 страницах.

Оглавление

Введение.....	4
Глава 1. Общие положения о договоре поставки в Российской Федерации	7
1.1 Становление и развитие договора поставки как институт гражданского права	7
1.2 Понятие и правовая характеристика договора поставки	11
Глава 2. Содержание договора поставки, особенности его заключения и расторжения.....	16
2.1 Существенные условия договора поставки.....	16
2.2 Особенности заключения договора поставки	22
2.3 Порядок прекращения (расторжения) договора поставки.....	29
Глава 3. Ответственность сторон по договору поставки	33
3.1 Права, обязанности и ответственность сторон по договору поставки	33
3.2 Проблема исполнения и применения договора поставки.....	38
Заключение	43
Список используемой литературы	51

Введение

Актуальность темы работы состоит в следующем: на протяжении более чем двух столетий договор поставки представляет из себя правовой институт, относящийся к разновидности договора купли-продажи, что используется при закупки на постоянной основе долгосрочных товаров, в случае, если операции по оплате товара и его передаче проводятся с определенной периодичностью.

Сегодня в новых условиях экономики традиционный для законодательства РФ договор поставки являясь договора особого вида, требует ужесточения правового регулирования, не взирая на то, что все участники сделки обладают определенной самостоятельностью и равноправием.

Анализ имеющейся сегодня нормативно-правовой базы, которой регулируется договор поставки, позволяет определить поставку как вид договора, которым опосредована предпринимательская деятельность. Сегодня договор поставки имеет не малую и практическую ценность не только лишь для отдельно взятых субъектов правоотношений, но и в целом для государства и экономики.

В то же время, следует обратить внимание, что сегодня в основном научные труды, публикации и иная литература посвящены, как правило, договору поставки для государственных нужд. В виду этого сегодня можно прийти к выводу, что договор поставки так и не получил своего широкого освещения.

Все вышеизложенное и предопределило выбор темы бакалаврской работы и говорит о ее актуальности.

Степень научной разработанности темы исследования. В своих работах тот или иной вид договора поставки на разных этапах становления российского права и государственности рассматривали: Л.И. Шевченко, Л.В. Андреева, В.Е. Лукьяненко, И.В. Морозов, С.С. Алексеев, М.И. Брагинский, С.Н. Братусь, А.П. Алехин, В.В. Витрянский, Д.И. Мейер, Е.А. Суханов, Ю.А. Тихомиров, Г.Ф. Шершеневич и др.

Целью исследования является теоретический анализ действующего гражданского законодательства и практики применения договора поставки, принимая во внимание современные тенденции развития рыночных отношений. Представленная работа призвана определить дальнейшие пути совершенствования правового регулирования договора поставки.

В связи с поставленной целью решению подлежат следующие **задачи**:

- ознакомиться со становлением и развитием феномена договора поставки (в качестве института гражданского права);
- дать понятие и охарактеризовать с позиции права договор поставки;
- исследовать суть, сущность и формы условий договора поставки;
- рассмотреть ключевые особенности договора поставки во время его заключения;
- проанализировать порядок прекращения (расторжения) договора поставки;
- рассмотреть права, ответственность и обязанности всех участвующих в договоре поставки сторон;
- провести анализ проблем исполнения и применения договора поставки.

Объектом исследования выступают гражданско-правовые отношения, которые складываются в сфере заключения, исполнения и прекращения договора поставки.

Предметом исследования выступают нормативно-правовые акты, которыми регламентируется порядок и условия поставки товаров, а так же практика их применения.

Методологической основой работы являются методы научного познания, к которым можно отнести индукции и дедукции, аналитический метод и метод синтеза, системно-структурный, ряд частно-научных методов, среди которых: метод сравнительного правоведения, формально-логический и логико-юридический.

Научная новизна исследования заключается в том, что в работе рассматривается институт договора поставки как институт права, который в

условиях рынка используется в качестве правового основания предпринимательской и иной деятельности. Договор поставки рассматривается применительно к действующему законодательству с учетом всех последних изменений и дополнений.

Практическая значимость бакалаврской работы заключается в возможности использования выводов и предложений в законотворческой деятельности при разработке и совершенствовании правовых норм, которыми регулируется договор поставки, а так же в правоприменительной деятельности органов судебной власти при разрешении конкретных споров.

Структура исследования обусловлена его целью и задачами. Работа содержит введение, три главы, заключение и список использованной литературы.

Глава 1. Общие положения о договоре поставки в Российской Федерации

1.1 Становление и развитие договора поставки как институт гражданского права

Договор поставки как отмечает Б.И. Пугинский, явление целиком российское, продукт отечественной правовой мысли. Разработан данный институт был во время, когда уже существовал институт купли-продажи и был предназначен для решения задач, которые не подпадают под режим купли-продажи. Поставки носили крупный масштаб и долговременный характер.

В первую очередь это были повторяющиеся передачи и оплата стоимости товара¹.

В дореволюционный период поставка являлась самостоятельным договором наряду с договором купли-продажи. Шершеневич Г.Ф. в отношении этого писал, что совокупность юридических отношений, относимых на западе в раздел купли-продажи, в России делят на три вида, причем, их достаточно сложно различить по характерным признакам, а именно купля-продажа, поставка и запродажа².

Мейер Д.И. известный юрист того времени отмечал, что под поставкой необходимо понимать такой договор, где одна сторона принимает на себя обязательство доставить в адрес второй стороны ту или иную вещь за определенную плату, к определенному сроку, а вторая сторона принимает на себя обязанность заплатить оговоренную цену³.

В 1913 году для рассмотрения в думу было вынесено Гражданское уложение, в котором договор поставки был рассмотрен как одна из разновидностей купли-продажи.

¹Пугинский Б.И. Коммерческое право. М: Зерцало. 2005. С. 55.

²Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права. Т 2. М: Статут. 2005. С. 104.

³Мейер Д.И. Русское гражданское право. Ч 2. 8-е изд. 1902. С. 238.

В частности, Уложение определяло договор поставки следующим образом: по договору поставки продавец товара принимает на себя обязательства по доставке по адресу клиента (заказчика), за конкретное вознаграждение, за определенное время конкретных вещей к оговоренному и указанному заранее сроку, установленному в договоре. При этом указывалось на то, что порядок исполнения договора поставки в полной мере можно применить к купле-продаже, особенно в том случае если в нем предусматривается доставка товара в определенное место и определенный срок. Одинаковыми были и последствия неисполнения этих видов договоров.

После революции произошедшей в 1917 году, большевики придерживались того же мнения что и Г.Ф. Шершеневич, в связи с тем, что в принятом в 1922 году⁴ Гражданском кодексе содержались нормы в отношении договора поставки, который являлся самостоятельным договором гражданско-правового характера. Однако после того как в государстве установилась центральная плановая система экономического управления рассматриваемый договор стал регулироваться государством и его стали рассматривать как средство доведения планов государства до участников имущественного оборота. Таким образом, договор поставки приобрел иные признаки, он стал не только самостоятельным договором, но и плановым.

В описываемое время, поставка была не чем иным, как договор в соответствии, согласно которому организация, что поставляла товар, брала на себя обязательства по передаче в определенный срок в оперативное управление покупателю определенного рода продукцию согласно плановому акту ее распределения, а покупатель брал на себя обязанность принять продукцию и оплатить ее в срок указанный в договоре.

Так же следует обратить внимание, что и организациям давалось право заключать договор по своему усмотрению, на продукцию, которая не определена планом.

⁴ Постановление ВЦИК от 11.11.1922 «О введении в действие Гражданского кодекса Р.С.Ф.С.Р.» (вместе с «Гражданским кодексом Р.С.Ф.С.Р.») (документ утратил силу). // СУ РСФСР. 1922. № 71. Ст. 904.

Та же источником правового регулирования договора поставки помимо ГК РСФСР вступали Положение о поставках товаров хозяйственного потребления и Постановление о поставках продукции производственно-технического назначения⁵.

Данные положения дополняли многочисленные ведомственные документы. В виду этого суды, рассматривая дела о поставке отдельных видов продукции, были вынуждены постоянно преодолевать коллизию норм.

В литературе высказана позиция о признании договора поставки предпринимательским договором, при этом многие авторы не дают каких либо обоснований.

С.С. Занковский, проводя исследования по поводу гражданско-правового договора, пришел к выводу, что некоторые из договоров следует признать предпринимательскими. В частности автор указал, что ГК является актом частного права, а такие договоры существуют на границе частного и гражданско-правового регулирования. И если бы в России, по мнению автора, приняли предпринимательский кодекс, необходимость которого была заявлена в 1994 году, то в нем было бы дано определение договора поставки, учитывая то, что его содержание определяется и самими сторонами и актами государства.

Автор убежден, что предпринимательские договоры сохраняют в себе элемент и частного и публичного права. Говоря по-другому в таких договорах, имеется две стороны, а именно: частная и публичная. При первой предприниматель должен выполнить обязательные требования, а в рамках второй он может действовать самостоятельно⁶.

В том случае если придерживаться данной точки зрения, что частное и публичное право характерно лишь для предпринимательских договоров, то можно говорить, что в любом договоре стороны должны соблюдать положения закона, которым регламентируются те или иные отношения, таким образом

⁵ Постановление Совмина СССР от 25.07.1988 N 888 «Об утверждении Положения о поставках продукции производственно-технического назначения, Положения о поставках товаров народного потребления и Основных условий регулирования договорных отношений при осуществлении экспортно-импортных операций» (документ утратил силу). // Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР. № 11. 1988.

⁶Занковский С.С. Предпринимательские договоры. // Отв. Ред. В.В. Лаптев. М: ВолтерсКлувер. 2004. С. 37.

можно сказать что элемент публичности присутствует в каждом правоотношении.

В то же время предпринимательские договоры, хотя и имеют с бытовыми общие черты, однако различий между ними больше. Логичнее в этом случае выглядят правовые системы Германии, Франции и Японии, где наряду с гражданскими кодексом, существуют коммерческие кодексы, в которых и проводится регулирование коммерческой деятельности.

Следует отметить, что выделение предпринимательских договоров носит довольно существенное практическое значение при применении норм, регулирующих отношения, которые возникают в момент осуществления той или иной предпринимательской деятельности, а также в целях решения вопросов, связанных с рисками, которые в соответствии с действующим законодательством принимает на себя предприниматель.

Принимая во внимание указанный критерий, к числу предпринимательских договоров относится и рассматриваемый нами договор, включая и поставку для государственных нужд, и контрактацию и, соответственно, куплю-продажу и пр.

В 1968 году была утверждена комиссия ЮНИСТРАЛ, которая была должна разработать новую конвенцию.

Конвенция была разработана и принята в 1980 году, которая стала сводом правил международной торговли. В 1991 году Россия стала участницей данной Конвенции⁷.

Позднее Венскую Конвенцию дополнили принципами УНИДРУА⁸, которые позднее переросли в принципы европейского договорного права⁹. Изначально такие принципы задумывались как европейский торговый кодекс.

⁷ Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Заключена в г. Вене 11.04.1980) (вместе со «Статусом Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 года)» (по состоянию на 04.05.2015)). // Вестник ВАС РФ. № 1. 1994.

⁸ Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА) (1994 год). // Российская газета. Вып. 13. 2001.

⁹ Принципы европейского договорного права. // Электронный ресурс: URL: http://www.sta-logistic.ru/infocentre/legal/mezhdunarodnoe_zakonodatel_stvo/mezhdunarodnaja_torgovlja/principi_evropejskogo_dogovorn/ (Дата доступа 03.03.2018).

Следует отметить, что ни один из вышеперечисленных документов не говорит о договоре поставки.

Таким образом, можно сделать такие выводы:

Договор поставки представляет собой правовой институт, существующий в российском праве уже более двух веков.

Сохранение данного договора в нашем законодательстве, прежде всего, обусловлено спецификой указанных правоотношений, которые требуют более детального регулирования.

1.2 Понятие и правовая характеристика договора поставки

В соответствии с п. 1 ст. 454 ГК РФ по договору купли-продажи одна сторона, которая именуется продавцом, принимает на себя обязательства передать другой стороне, покупателю, определенную вещь в его собственность, а покупатель со своей стороны принимает на себя обязательство принять данную вещь и уплатить за нее оговоренную в договоре сумму.

Учитывая общие признаки, которые характеризуют куплю-продажу и договор вообще, можно выделить следующие признаки договора поставки: договор поставки является консенсуальным, то есть поставщик берет на себя обязанность по передаче товар покупателю, а покупатель, в свою очередь, принимает на себя обязанность его оплатить; договор поставки относится к возмездным договорам ;договор поставки является двухсторонним.

В то же время есть необходимость отметить, что поставка, как вид купли-продажи характеризуется и другими признаками, которые собственно позволяют отличить рассматриваемый договор от иных видов купли-продажи.

Так к одному из таких признаков можно отнести специальные субъекты, которыми являются исключительно лица, проводящие предпринимательскую деятельность, и которые именно в рамках такой деятельности заключают рассматриваемый договор. Следует отметить, что данный признак прямо определен в ст. 506 ГК РФ.

В договоре поставки, участие может принять получатель (ст. 509 ГК РФ), который стороной в договоре не выступает, но на него могут накладываться определенного рода обязанности, к примеру, по приему товара или по производству оплаты за товар (ст. 516 ГК РФ).¹⁰

Отдельно следует остановиться на предмете договора поставки. Предметом договора, а точнее будет говорить предмет обязательства из договора - это как действие, так и бездействие, которые обязанная сторона должна совершить или же воздержаться от совершения тех или иных действий.

Так в силу ст. 506 ГК РФ предметом договора поставки вступает товар, в связи, с чем встает вопрос о соотношении понятия товар и объект гражданских прав. Так как товар в ст. 128 ГК РФ как объект гражданских прав не определяется, можно обратиться к ст. 1 ГК РФ в которой в частности говорится, что товары, услуги и денежные средства на территории РФ могут перемещаться свободно.

Статья 2 ГК РФ указывает на предпринимательскую деятельность, как на деятельность, направленную на систематическое получение субъектом прибыли от использования того или иного имущества, от продажи товаров или выполнения работ и пр.

Более полно, по нашему мнению, понятие товар отражено в Федеральном законе РФ от 13.03.2006 № 38-ФЗ «О рекламе»¹¹, где товаром является определенный продукт деятельности того или иного субъекта, включая работы и услуги, предназначенные для продажи или иного ведения оборота. Такое же понятие товара находит свое отражение и в Федеральном законе от 26.07.2006 № 135-ФЗ «О защите конкуренции»¹², где под товаром понимается объект, предназначенный для дальнейшей продажи, обмена и иного ведения оборота, в частности, к таковым объектом выступает товар, работа или услуга, в том числе и финансовая.

¹⁰ Куропятников И.И. К вопросу о соотношении императивных и диспозитивных норм в договоре поставки. // Российский криминологический взгляд. 2010. № 1. С. 250-252.

¹¹ Федеральный закон от 13.03.2006 г. N 38-ФЗ «О рекламе» (ред. от 31.12.2017). // Собрание законодательства РФ. 2006. № 12. Ст. 1232.

¹² Федеральный закон от 26.07.2006 г. N 135-ФЗ «О защите конкуренции» (ред. от 29.07.2017). // Собрание законодательства РФ. 2006. № 31 (часть 1). Ст. 3434.

Налоговый кодекс РФ¹³ товаром в целях налогообложения признает любое имущество, которое реализуется или предназначено для реализации.

Федеральный закон РФ «Об основах государственного регулирования внешнеэкономической деятельности»¹⁴ говорит о товаре, как предмете внешнеторговой деятельности, под которым понимается движимое имущество, а так же отнесенные к недвижимому имуществу воздушные и морские суда, суда внутреннего и смешанного плавания, космические объекты, а так же энергия и ее другие виды.

Таким образом, можно однозначно сказать, что такой термин как товар довольно широко используется в разнообразных сферах предпринимательской деятельности¹⁵.

Следует обратить внимание на то, что существенным условием товара является его предназначение для продажи.

Если руководствоваться статьями ГК РФ, то можно сказать что товар это: вещи, которые могут включать в себя и деньги и ценные бумаги; другое имущество, а так же имущественные права;

- работы, а так же услуги; права на интеллектуальную деятельность и средства, которые к ним приравнены; материальные носители, в которых находит отражение результат интеллектуальной деятельности и средства индивидуализации к ним приравненные.

Таким образом, можно дать предложение внести изменение в ст. 506 ГК РФ и уточнить понятие товара в поставке, таким образом: ...товары (вещи и иное имущество за исключением недвижимого имущества), которые имеют определенную стоимость и предназначены для дальнейшей реализации ... далее по тексту.

Товар, который выступает в качестве предмета договора поставки, учитывая цель, которая не должна быть связана с личным, семейным,

¹³Налоговый кодекс Российской Федерации от 3.07.1998 г. N 146-ФЗ (ред. от 19.02.2018). // Собрание законодательства РФ. 2000. № 32. Ст. 3340.

¹⁴ Федеральный закон от 8.12.2003 г. N 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (ред. от 13.07.2015). // Собрание законодательства РФ. 2003. № 50. Ст. 4850.

¹⁵ Бычков А.И. К вопросу о премии в договоре поставки. // Бухгалтерский учет. 2013. № 3. С. 113-114.

домашним или иным подобным использованием, есть возможность классифицировать, придерживаясь таких признаков:

В зависимости от степени обработки:

- сырье, полуфабрикаты и готовые изделия;

В зависимости от характера потребления:

- кратковременного пользования или разового применения; длительного пользования, как правило, основные средства¹⁶.

В зависимости от того насколько однородны сырье или материалы, товары есть возможность подразделять на изделия произведенные из металла, кожи, стекла и т.п.

Так как спрос на товары может иметь стабильный характер, а может и периодически изменяться, можно выделить такие товары, которые имеют постоянный спрос, альтернативный спрос или импульсивный спрос, а также товары со спросом который может колебаться.

Одной из особенностей договора поставки является длительное отношение сторон. При подобного рода отношениях предусматривается периодическая передача товара. Такая периодичность, как правило, зависит от технологии, применяемой при изготовлении товара или в зависимости от потребностей использования.

Таким образом, в качестве вывода можно сказать следующее:

Проведя анализ практики использования поставки и действующего сегодня законодательства, нами было дано предложение внести изменения в ст. 506 ГК РФ изложив ее в такой редакции: договором поставки предлагается признавать один из видов договора купли-продажи, в котором поставщик, осуществляющие предпринимательскую или иную не запрещенную законом деятельность, приносящую доход, принимает на себя обязательство передать в оговоренные договором сроки произведенные или закупаемые им товары (вещи или иное имущество, за исключением недвижимого имущества) которые

¹⁶Скяева С.Р. Особенности правового регулирования отношений контрактиции и проблемы разграничения договора поставки и договора контрактиции. // Вестник Майкопского государственного технологического университета. 2012. № 3. С. 83-86.

обладают определенной стоимостью, и предназначаются для использования в целях, не связанных с личными, семейными, домашними или иными подобными целями.

Глава 2. Содержание договора поставки, особенности его заключения и расторжения

2.1 Существенные условия договора поставки

К существенным условиям договора поставки следует относить его предмет, срок, на протяжении которого он подлежит исполнению и цену договора. Предмет договора поставки мы затронули в предыдущем параграфе, в данном параграфе мы поговорим о таких существенных условиях, как срок рассматриваемого договора и его цена¹⁷.

Достижение согласия относительно всех существенных условий того или иного договора, не составляет исключение и договор поставки, в соответствии с п. 1 ст. 432 ГК РФ является обязательным условием.

Срок в договоре поставки является временным периодом, который согласован сторонами договора и на протяжении которого продавец принимает на себя обязанность передать товар в адрес покупателя¹⁸.

И.В. Тартинская, проводя анализ различных точек зрения пишет, что В.В. Витрянский условие о сроке, относит именно к существенному условию рассматриваемого договора. И если стороны не придут к согласию в отношении данного условия, то его необходимо определить исходя из положений ст. 314 ГК РФ.

Такое же разъяснение содержится в Постановлении Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 22.10.1997 года № 18, в частности, в его пункте 7¹⁹.

Срок, как существенное условие договора поставки рассматривает и И.В. Елисеев. В частности, автор пишет, что срок рассматриваемого договора является существенным условием не только исходя из положений закона, но и

¹⁷Митина С.С. Правовой статус государственного заказчика в договоре поставки для государственных нужд. // Вестник Владикавказского научного центра. 2012. Т 12. № 1. С. 19-21.

¹⁸Величковский А.В. Момент признания дохода от реализации продукции по договору поставки. // Бухучет в сельском хозяйстве. 2011. № 10. С. 65-71.

¹⁹ Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 22 октября 1997 г. N 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки». // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 2001. № 1.

исходя из того, что в соответствии со ст. 315 ГК РФ в части исполнения обязательств между предпринимателями, прямо запрещается досрочное исполнение обязательства.

В то же время не соглашается с такой точкой зрения Л.И. Шевченко, который, в частности, пишет, что запрет на досрочное исполнение обязательства со стороны поставщика без согласия на то продавца содержится в ст. 315 ГК РФ, что говорит об особом характере индивидуальной предпринимательской деятельности, но не указывает на существенный характер такого условия, как срок рассматриваемого договора²⁰.

А.П. Сергеев и Ю.К. Толстой пишут, что срок в договоре поставки необходимо признавать существенным условием. Такой же точки зрения придерживается и Ю.А. Васильев²¹.

В пункте 7 указанного выше Постановления указано, что в том случае, если момент заключения договора и его исполнения не совпадают, а стороны не определили договором срока поставки, и из него не следует положения, что поставка осуществляется различными партиями, разрешая такие споры, следует исходить из того, что срок поставки должен быть определен исходя из правил, предусмотренных в ст. 314 ГК РФ

Таким образом, исходя из анализа разных точек зрения, можно отметить, что ученые и практика довольно неоднозначно решают вопрос, определяя существенности или несущественность такого условия рассматриваемого договора, как его срок.

В статье 506 ГК РФ закреплена обязанность продавца передать в определенный срок произведенные или закупленные товары, тем самым законодатель дал понять, что срок является необходимым условием в договоре поставки. Также следует отметить, что данная норма является императивной, ввиду этого, если одна из сторон не определила срок, то договор должен считаться не заключенным.

²⁰Гартинская И.В. О сроке и цене в договоре поставки // Законы России: опыт, анализ, практика. 2007. № 2. с. 25-29.

²¹Филатова М.А. Момент перехода прав по договору поставки. // Бизнес в законе. 2012. № 1. С. 158-163.

Следует также обратить внимание на то, что изложенная позиция в вышеуказанном постановлении ВАС РФ, о сроке в договоре поставки является довольно упрощенной.

Пункт 2 ст. 314 ГК РФ предусматривает, что в тех случаях, когда обязательство не предусматривает срока исполнения, и когда нет указания на такой срок, оно должно исполняться в разумный срок после того, как обязательство возникло. Пункт 2 ст. 314 ГК РФ предусматривает, что обязательство, по которому срок его исполнения определяется сроком востребования, подлежит исполнению в течение семи дней с момента, когда было предъявлено требование об исполнении, но только в тех случаях, если обязанность по исполнению обязательства в иной срок не предполагается законом, иными нормативно-правовыми актами или если этого не следует из обычаев делового оборота или из существа непосредственно самого обязательства²².

Следует обратить внимание на то, что законодателем дана попытка определить срок поставки товара, ввиду чего в ст. 508 ГК РФ указано, что в том случае, когда стороны предусмотрели, что поставка осуществляется на протяжении срока действия договора, то есть партиями, а срок поставки той или иной партии не определен сторонами, то товары подлежат поставке равными партиями ежемесячно, в том случае, если законы, иные законодательные акты, существо обязательства или деловой оборот не указывают на иное.

Необходимо отметить, что, по нашему мнению, такая попытка законодателя определить срок поставки также неудачна. А что если второй стороне, покупателю, нет необходимости иметь ежемесячно определенное количество товара, и именно поэтому стороны не указали сроки поставки в договоре, а решили определять их в процессе исполнения договора. То возникает ситуация когда поставщик будет принудительно поставлять товар покупателю, а последний не сможет от него отказаться, а если откажется то он

²² Камышев В.К. Сроки в договоре поставки. // Вестник Барнаульского юридического института. 2010. № 18. С. 14-15.

нарушит законодательство, суд же учитывая данную норму закона, будет обязан принять решение в пользу поставщика.

Применительно к предмету договора поставки, который нами был частично ассортимент в первом параграфе, следует обратить внимание, что в него также входит и ассортимент (количество товара), качество товара, его комплектность, а также тара и упаковка.

Количество товара, которое подлежит передаче покупателю, должно быть определено в договоре поставки в определенных единицах измерения или в денежном выражении.

В то же время следует обратить внимание, что допускается при согласии сторон, указать только на порядок определения количества товара.

Дело в том, что количество товара относится к существенным условиям договора и отсутствие в договоре упоминания о количестве товара может повлечь признание его недействительным.

А при любом определении количества товара договор считается заключенным, если из его содержания есть возможность установить количество товара, которое подлежит передаче покупателю на момент исполнения договора²³.

Договор поставки может предусматривать, что товары должны быть переданы в определенном их соотношении исходя из их видов, моделей, размеров, цветов и иных признаков, то есть по ассортименту товара. По такому договору поставщик берет на себя обязанность передать товары покупателю в ассортименте, который согласован сторонами.

Довольно часто в практической деятельности могут иметь место ситуации, когда существо обязательства, очевидно указывает, что партия товаров, которые были заказаны, должна быть передана покупателю в определенном ассортименте, при этом в самом договоре нет такого условия. В данном случае поставщик вправе передать покупателю товары в том

²³ Агеев А.Г. Реализация товаров по договору поставки. // Актуальные проблемы современной науки. 2015. № 6. С. 102-08.

ассортименте, который был ему известен на момент подписания договора поставки, или же может в полном объеме отказаться исполнять договор²⁴.

Требования, предусматривающие качество товара должны определяться в договоре. Поставщик обязан передать товар надлежащего качества, соответствующего условиям договора. Если же непосредственно в договоре поставки не определено условий о его качестве, то данные проблемы решаются и исключается возможность передачи покупателю товаров ненадлежащего качества посредством диспозитивных норм, которыми определяется требование относительно качества товара, если таких нет в договоре.

Если поставщик, заключая договор, был уведомлен покупателем о целях его деятельности, то товар должен быть поставлен такого качества, которое соответствует целям, осуществляемой покупателем деятельности.

В том случае, когда товар поставляется по образцу или по описанию товара, поставщик должен передать покупателю товар, который в полной мере будет соответствовать образцам или описанию товара.

Образцом может быть эталонное издание, потребительские свойства которого определяют требования к качеству товара, подлежащего передаче покупателю.

Описание товар – это определенный перечень потребительских свойств или потребительских характеристик товара, которое может сопровождаться фотографиями или графическими изображениями.

Также товар поставщиком должен быть передан покупателю в соответствующей комплектности, если такое условие не указано в договоре, то комплектность определяется исходя из обычаев делового оборота. Поставщик, помимо прочего, обязан передать товар в соответствующей таре или в определенной упаковке, за исключением товаров, которые по своим характеристикам не требуют затаривания²⁵.

²⁴ Фролова Н.К. Договор поставки нуждается в совершенствовании. // Внешнеторговое право. 2009. № 1. С. 42-47.

²⁵ Модин Н.А. Договор поставки продукции для государственных нужд. // Закон и право. 2010. № 4. С. 46-49.

Цена того или иного товар подлежит определению непосредственно при заключении договора. Цена ставится в зависимость от условия поставки товаров. В том случае если в договоре прописано условие, что доставка осуществляется силами поставщика, то последний имеет право включить в стоимость товара его доставку покупателю, а также сумму, обусловленную погрузочно – разгрузочными работами, если иного не предусматривает закон или сам договор поставки.

Цена может иметь три вида, а именно: цена может быть фиксированной, скользящей и с последующей фиксацией. Непосредственно в договоре должна содержаться как общая цена, так и цена за одну единицу товара, при этом общая цена договора считается ориентировочной.

Таким образом, подводя итог можно сделать такие выводы:

К существенным условиям договора поставки следует относить его предмет, сроки и цену. К предмету договора поставки относится: непосредственно товар, его ассортимент, качество, комплектность, количество товара, а также его тара и упаковка.

Говоря о сроке договора поставки, следует отметить, что особый (предпринимательский) характер рассматриваемых отношений по поставке подразумевает необходимость конкретно определять его срок, нежели это сейчас регулируется законодательством. В первую очередь - это необходимо для поставщика, ввиду того, что рассматриваемый договор именно для поставщика является одним из многих, ввиду чего он должен знать свое конкретное место и срок во всем их множестве.

Отсутствие конкретного срока в договоре поставки значительно усложняет правоотношения, создает неопределенность в применении штрафных санкций. Характер же обязательства по поставке товаров предполагает, что срок договора поставки стороны должны определить непосредственно в подписываемом документе.

Поставщик принимает обязательства передать в адрес покупателя товар, который соответствует предусмотренному ассортименту, качеству, количеству и в надлежащей упаковке.

Цена того или иного товара, в отношении которого заключается договор, должна определяться непосредственно при его заключении.

Цена может иметь три вида, а именно: фиксированная, скользящая и с последующей фиксацией. В договоре должна содержаться как общая цена, так и цена за одну единицу товара, при этом общая цена договора считается ориентировочной.

2.2 Особенности заключения договора поставки

Любой договор признается заключенным в том случае, когда стороны смогли достичь согласия в отношении всех его существенных условий. Говоря о заключении договора поставки необходимо вернуться к существенным условиям данного договора, которые мы рассмотрели в предыдущем параграфе, и рассмотреть их немного под другим углом зрения.

По нашему мнению, диспозиция ст. 506 ГК РФ носит императивный характер при этом с точностью наоборот. В частности, указанная статья указывает на срок в договоре поставки как на его существенное условие, а в ст. 509 ГК РФ указано что, в том случае, если стороны не согласовали такого срока, то законодатель сам определяет период когда, например, стороне отправляется отгрузочная разрядка. На практике в одном случае суды признают срок поставки существенным условием, к примеру, Постановление Арбитражного суда Дальневосточного округа от 15.05.2015, срок был признан существенным условием договора²⁶. А иногда суды, принимая решение и учитывая конкретные обстоятельства дела, принимают решение, в котором говорится о том, что срок может и не иметь существенного значения. Например, Постановление Президиума ВАС РФ от 12.04.2011 года, в котором,

²⁶ Постановление Арбитражного суда Дальневосточного округа от 15.05.2015 N Ф03-1400/2015 по делу N А73-11706/2014. // Документ опубликован не был. СПС «Консультант плюс».

в частности, говорится, что доводов покупателя о нарушении поставщиком срока поставки недостаточно²⁷.

Таким образом, можно сказать с уверенностью, что несмотря на двухвековое существование договора поставки в праве России его срок так и не получил своего достаточного толкования.

Также важным условием для того, чтобы договор считался заключенным, является условие, которое предусматривает поставку товара в течение определенного срока действия договора равными частями.

В том случае если покупатель принял товар досрочно, то такие товары засчитываются в количество товаров, которые подлежат поставке в будущем. Следует обратить внимание, что стороны могут предусмотреть и досрочную поставку товара, согласовав при этом сроки уведомления о наличии товара.

Несмотря на то, что в ст. 506 ГК РФ нет точного указания законодателя о цене договора поставки, но смотря на то, что субъектами договора поставки выступают лица, которые проводят предпринимательскую деятельность, следует брать во внимание ст. 485 ГК РФ. С одной стороны, если нет прямого указания закона на то, что цена является существенным условием того или иного договора то она таковой не является.

Такой же вывод можно сделать и из того, что в силу общих положений, применяемых к договору купли-продажи, цена не относится к существенным условиям данного договора²⁸.

Однако на практике применительно к договору поставки суды считают цену его существенным условием. Ввиду этого и мы рассматриваем цену, как существенное условие договора поставки²⁹.

Условия договора поставки обсуждались во все времена. К примеру, еще Д.И. Мейер говорил, что многие сделки по поставке направлены не на

²⁷ Постановление Президиума ВАС РФ от 12.04.2011 N 12363/10 по делу N А40-160170/09-102-1126
Применимые нормы: пп. 1 п. 2 ст. 450, ст. 506 ГК РФ. // Документ опубликован не был. СПС «Консультант плюс».

²⁸ Кучер Е.П. Договор поставки как способ предпринимательской деятельности. // Право и образование. 2010. № 8. С. 113-0118.

²⁹ Эриашвили М.И. Договор поставки для государственных нужд. // Закон и право. 2010. № 5. С. 50-53.

исполнение договора, а на получение разности между ценой договора поставки и рыночной ценой на дату поставки³⁰.

Сторона, которая внесла предложение заключить договор и получившая акцепт на других условиях, должна на протяжении 30 дней принять меры для согласования условий договора, в отношении которых имеются у сторон разногласия, или же направить контрагенту письменное сообщение о том, что сторона отказывается от заключения договора³¹.

Ввиду того, что поставка - это предпринимательский договор, то при его заключении необходимо предусмотреть порядок несения сторонами расходов на доставку товара. В том случае если таких условий не будет установлено, то суд, руководствуясь Постановлением ВАС РФ № 18, разъясняет, что выбор транспорта для доставки и непосредственно условия доставки товара определяет его поставщик. Кроме этого, суд посредством толкования условий рассматриваемого договора должен выяснять какая у сторон была действительная воля, принимая во внимание практику их взаимоотношений.

В качестве еще одной особенности заключения договора поставки можно выделить предусмотренный в ГК РФ особый порядок урегулирования возникших между сторонами разногласий. Сторона, которая получила согласие на заключение договора, но на иных условиях в течение 30 дней должна принять все меры к согласованию этих условий.

Зачастую договор поставки носит рамочный характер, а детали поставки каждой отдельной партии товара стороны согласовывают дополнительно. В таком случае в договоре необходимо закрепить порядок подписания таких доп. соглашений и определить границы возможных изменений условий самого договора. Если этого не сделать, возможны ситуации, когда в отношении каждой поставки согласованы различные условия по срокам, обязанностям, ответственности. Это может существенно затруднить контроль за исполнением договора и, как следствие, спровоцировать его нарушение.

³⁰ Мейер Д.И. Русское гражданское право. Классика российской цивилистики. М: Статут. 2000. С. 592.

³¹ Самаркина В.И. Договор поставки как основной инструмент организации рыночных отношений. // Международная торговля и торговая политика. 2010. № 1. С. 161-174.

Это даже полезно – структурировать договор поставки как рамочное соглашение, в рамках которого сторонами время от времени заключаются отдельные договоры на поставку конкретных партий товаров и к которым применяются условия, установленные таким рамочным соглашением. Это позволяет сторонам минимизировать риски, связанные с традиционной долгосрочностью, нерушимостью и почти полным отсутствием возможности применять к поставке диспозитивные нормы, как это сложилось в судебной практике.

Договор – это инструмент, поэтому главное качество успешного договора – он должен работать, то есть быть не только юридически верным, но и разумным. Секрет любого хорошего договора состоит в том, что ему нужно соответствовать степени сложности правоотношения. Грамотное соотношение объема и детальности договора поставки определяется его предметом. Чем сложнее и дороже предмет, тем подробнее должен быть договор. Однако не стоит перегружать его переписыванием всех подряд положений закона и в первую очередь императивных – то есть тех, которые нельзя изменить соглашением сторон.

Не рекомендую включать в договор поставки такие формулировки об оплате, которые в действительности не устанавливают срок или зависят от воли сторон (например, "оплата за поставленный товар производится в течение 10 дней после его реализации покупателем", "окончательная оплата поставленного оборудования осуществляется на пятый день с момента подписания акта ввода в эксплуатацию"). Подобные условия суды не признают условиями о сроке наступления обязательства, поскольку они не являются датой, периодом и не отвечают признакам события, которое должно неизбежно наступить (№ А33-17510/2012).

В процессе переговоров, предшествующих заключению договора поставки, поставщик может договориться с покупателем о предоплате, мотивируя это пожелание определенными рисками экономического характера. В некоторых случаях поставщику и вовсе удастся закрепить в договоре условие

о 100% предоплате поставляемого товара. Однако случаются и обратные ситуации, при которых поставщик вынужден поставлять товар исключительно на условиях, определенных покупателем.

Иногда поставщики, особенно иностранные, стремятся прописать в договоре поставки сохранение права собственности на товары за продавцом до их полной оплаты покупателем. Такая практика распространена в европейском праве и допустима в России согласно ст. 491 ГК. Однако реализация продавцом своего права требовать возврата неоплаченного товара сильно ограничена в целом ряде случаев: при продаже товаров, определенных родовыми признаками; при перепродаже товара третьему лицу; при включении товара в конкурсную массу во время банкротства покупателя.

Альтернативой может считаться установление залога на проданный товар или даже залога товаров в обороте. Согласно п. 5 ст. 488 ГК, неоплаченный товар считается находящимся в залоге у покупателя по умолчанию. Однако этот вид залога и обращение взыскания на заложенные товары также может представлять определенные трудности на практике – в частности, при банкротстве поставщик может претендовать только на 70% от вырученных на торгах средств согласно п. 1 ст. 138 закона о несостоятельности. Чтобы не выбирать из двух зол (сохранение права собственности или залог), я советую своим клиентам требовать полной или частичной предоплаты или дополнительных мер обеспечения – банковской гарантии или поручительства.

Покупателю рекомендуется обратить особое внимание на обозначенные в договоре сроки поставки и санкции за их несоблюдение. При этом стоит избегать «непропорциональной ответственности». Например, зеркальная ответственность для сторон договора вовсе не означает, что этот механизм воздействия будет применяться к обеим сторонам без исключений. Например, в некоторых договорах поставки встречается условие, согласно которому поставщик может изменить срок отгрузки товара в одностороннем порядке, а это значит, что основания для наступления ответственности поставщика за

несвоевременную поставку товара не наступят фактически никогда. При этом пени за просрочку оплаты товара могут быть взысканы с покупателя.

Иностранные компании часто пытаются установить в договорах поставки предельный срок исковой давности (“limitation period”). Российские контрагенты не всегда понимают значение этого срока в иностранных договорах и путают его с гарантийным сроком. В связи с этим важно, чтобы обе стороны правильно понимали, что срок исковой давности – это срок для подачи искового заявления в суд, и по российскому праву он составляет три года со дня обнаружения правонарушения (применительно к поставке – со дня обнаружения нарушения договора, например, выявления недостатков). Срок исковой давности не может быть ограничен договором.

Для покупателя строгие правила по количеству и качеству принимаемых товаров бывают невыгодными, поскольку на практике их достаточно сложно соблюсти. Для поставщика – наоборот. Так, согласно ст. 483 ГК, стороны могут предусмотреть в договоре определенный срок для извещения покупателем продавца о нарушении условий договора о количестве, качестве, ассортименте, комплектности или упаковке. Если покупатель нарушит этот срок, поставщик может отказаться от удовлетворения требований покупателя. Поэтому я рекомендую поставщикам указывать в договоре соответствующие сроки и уточнять, что покупатель осведомлен о необходимости их соблюдения и возможных негативных последствиях.

Когда приобретается товар, представляющий собой комплект, поставляемый отдельными частями, по общему правилу оплата производится после отгрузки последней части, входящей в комплект. Бывает, период от поставки первой части и до поставки последней составляет значительный промежуток времени (например, если доставка зависит от погодных условий и транспортной доступности). В таких случаях для продавца целесообразно в договоре поставки предусмотреть авансирование или поэтапную оплату товара. Кроме того, при заключении договора поставки комплектного товара особое значение имеет условие о моменте, когда продавец считается исполнившим

свою обязанность по передаче товара покупателю – ведь в силу ст. 459 ГК с этого момента на покупателя переходит риск случайной гибели или случайного повреждения товара. Если стороны не установят в договоре иное, обязательство продавца передать покупателю сложную вещь считается исполненным на дату окончательной приемки всех частей такой вещи (ст. 309, 310, 478 ГК).

Нередко при поставке встречаются ситуации, когда обе стороны понимают: в определенном товаре всегда возможен определенный процент брака, и покупатель готов принять это обстоятельство и отказаться от претензий по качеству в отношении бракованных изделий. Однако с точки зрения ст. 475 ГК, поставщик всегда несет ответственность за качество товара и обязан удовлетворить соответствующие требования покупателя, если только недостатки товара не были оговорены продавцом. Поэтому стороны могут по обоюдному согласию воспользоваться "оговоркой о недостатках товара" и указать в договоре, что покупатель осведомлен о возможных недостатках товара в пределах допустимого процента и отказывается от требований в связи с недостатками товара, если процент брака не превышает согласованного.

Таким образом, подводя итог, следует сделать такие выводы:

Основанием заключения договора поставки может выступать инициатива стороны, которая отражена в оферте. Следует отметить, что тому или иному основанию соответствует тот или иной вид договора. Например, если основание заключения договора является воля его сторон, то такой договор регламентирован статьями 506-524 ГК РФ как вид договора купли-продажи, в то время как, к примеру, договор поставки товаров для государственных нужд регламентируется статьями 525-534 ГК РФ как вид договора поставки.

Момент подписания договора поставки и момент начала его действия это две разные правовые категории. Датой начала действия договора поставки является его начальный срок, который законом отнесен к существенным условиям договора.

Нами было обращено внимание на то, что диспозиция ст. 506 ГК РФ носит явно императивный характер и говорит о том, что срок является

существенным условием договора поставки, если сторонами он не был согласован, то законодатель исходя из его важности, самостоятельно определяется период поставки.

2.3 Порядок прекращения (расторжения) договора поставки

Одним из условий или, точнее сказать, последствием ненадлежащего исполнения рассматриваемого договора при тех или иных условиях может служить реализация со стороны поставщика или покупателя своего права в одностороннем порядке отказаться исполнять договор. Учитывая общие положения о гражданско-правовом договоре в случае одностороннего отказа от его исполнения в полном объеме или в части, когда подобный отказ предусмотрен самим договором или законом, договор считается расторгнутым или измененным.

В рассматриваемом нами договоре отказ в одностороннем порядке от исполнения договора или от изменения его условий допускается только в том случае, если одна из сторон существенно нарушила его условия. В соответствии со ст. 523 ГК РФ существенным нарушением условий договора следует считать в таких случаях: поставщиком был поставлен товар, который не соответствует качеству и имеет такие недостатки, которые невозможно устранить в приемлемый для покупателя срок; при неоднократном нарушении со стороны поставщика срока поставки товара; при неоднократном нарушении оплаты и ее сроков; в случае неоднократной не выборки товаров.

Также договор поставки может быть признан расторгнутым с того момента, когда одна из сторон договора получила уведомление от второй стороны по договору о том, что она отказывается исполнить договор полностью или в его части, если другие сроки расторжения или изменения договора прямо не определены в соглашении сторон.

Перечисленные выше нарушения рассматриваемого договора дает право второй стороне полностью отказаться исполнить договор поставки, что

приводит к его расторжению либо изменению, и право потребовать возмещения убытков, которые сторона причинила таким расторжением или изменением договора.

Отдельными положениями урегулирован вопрос исчисления убытков в случае, если расторгается договор поставки, заключается такое особое положение в том, что если по причине нарушения обязательства в разумный срок после того, как был расторгнут договор, добросовестный покупатель приобретет товар на стороне, у стороннего поставщика, например, по цене выше чем это предусмотрено договором, или если поставщик передаст третьей стороне товар по более низкой цене, то такая сторона вправе потребовать от своего контрагента, которым были нарушены условия договора поставки, возмещения убытков которые заключаются в разнице между ценой договора и реальной ценой, то есть конкретные убытки³².

Так, к примеру, в Арбитражном суде Московского округа рассматривалось дело, в котором было заявлено требование о возмещении убытков по договору поставки нефтепродуктов. Истец ссылаясь на то, что в результате ненадлежащего исполнения ответчиком обязательств он был вынужден уплатить штраф, за превышение сроков простоя вагонов.

Суд, рассмотрев обстоятельства дела, постановил удовлетворить требования истца, так как представленные им доказательства говорят о наличии причинно-следственной связи между нарушением ответчиком обязательства в части сроков оборота вагонов и убытков в виде штрафа за их сверхнормативный простой³³.

Убытки могут быть взысканы и в том случае, когда не совершается иной сделки взамен расторгнутого договора.

Рассчитывая размер убытков, во внимание принимают цену на тот или иной товар, существующую в момент расторжения договора. При этом под текущей ценой понимают такую цену, которая при тех или иных условиях

³² Агеев О.Г. Реализация продукции по договору поставки. // Актуальные проблемы современной науки. 2013. С. 4-10.

³³ Постановление Арбитражного суда Московского округа от 25.11.2015 N Ф05-16341/2015 по делу N А40-45661/2015. // Документ опубликован не был. СПС «Консультант плюс».

взымалась за такой же товар в таком же месте, где должна была произойти передача товара, то есть речь идет об абстрактных убытках.

Если обратиться к принципам международных коммерческих договоров³⁴ то положение о рассматриваемых нами конкретных или абстрактных убытках приобретает общее значение в отношении любого договора, в том числе и в отношении рассматриваемого нами договора поставки.

В официальном комментарии к рассматриваемым нами Принципам к целям таких положений относят обеспечение доказательств наличия ущерба в том случае, если не совершена заменяющая сделка, но известна текущая цена в отношении такого исполнения, которое относится к предмету договора.

В данном случае презумируется то положение, что ущерб является разницей между ценой договора и текущей ценой в тот момент, когда договор прекратил действие.

Имеет место и довольно либеральный подход в части доказывания размера текущей цены. В частности, такой ценой, но необязательно, является цена того или иного организованного рынка. Такая цена может быть получена в торговой палате, у профессиональной организации или в ином месте.

Однако можно сказать, к сожалению, ГК РФ аналогичной нормы в себе не содержит, ни в общих положениях в отношении обязательства, ни в положениях, которые посвящены рассматриваемому нами договору. Такая норма могла бы вполне свое место найти в гл. 25 ГК РФ, где говорится об ответственности за неисполнение или за ненадлежащее исполнение обязательства или в ст. 423 ГК РФ, где речь идет о последствиях расторжения любого гражданско-правового договора.

В то же время в законодательстве России есть возможность применять правила о порядке определения размера убытков в соответствии со ст. 524 ГК РФ, если они были вызваны расторжением договора ввиду неисполнения обязательства со стороны кредитора не только к договору поставки, но и к

³⁴ Принципы международных коммерческих договоров УНИДРУА. // Электронный ресурс: URL: <http://www.unidroit.org/english/principles/contracts/principles2010/translations/blackletter2010-russian.pdf> (Дата обращения 24.03.2018).

иным договора, то есть в данном случае может иметь место аналогия закона (ст. 6 ГК РФ). Данное положение могло бы значительным образом облегчить кредитору процесс по доказыванию размера убытков, что может пойти на пользу всему имущественному обороту.

Таким образом, можно сделать вывод, что договор поставки может считаться расторгнутым или измененным по таким основаниям: поставщиком был поставлен товар, который не соответствует качеству и имеет такие недостатки, которые невозможно устранить в приемлемый для покупателя срок; при неоднократном нарушении со стороны поставщика срока поставки товара; при неоднократном нарушении оплаты и ее сроков; в случае неоднократной не выборки товаров.

Договор поставки считается таким, который расторгнут или заменен, в случае, когда одна сторона получила от второй стороны уведомление о том, что она отказывается в одностороннем порядке исполнять договор полностью или в его отдельно взятой части, если иного срока расторжения или изменения рассматриваемого договора не предусмотрена непосредственно в поступившем уведомлении или в соглашении сторон.

Нарушения договора поставки дают право второй стороне требовать не только лишь расторжения договора и отказаться от его дальнейшего исполнения, но и обладает правом требовать возместить ей убытки, причиненные расторжением или изменением договора.

Глава 3. Ответственность сторон по договору поставки

3.1 Права, обязанности и ответственность сторон по договору поставки

Довольно важное значение в договоре поставки имеет исполнение его сторонами взятых на себя обязанностей. Поставка происходит посредством отгрузки товара или его передачи непосредственно покупателю, или лицу, которое было определено в договоре в качестве получателя.

Если же в рассматриваемом договоре покупателю дано право давать указание поставщику об отгрузке товара конкретным его получателям (отгрузочная разрядка), то отгрузка товара поставщиком должна быть произведена именно в адрес таких получателей товара, которые четко обозначены в отгрузочной разрядке. Договором определяется и содержание отгрузочной разрядки, и срок в который она подлежит представлению поставщику со стороны покупателя.

В случае если договором предусмотрена отгрузка товара по такой отгрузочной разрядке, обязанность поставщика является выполнением обязательства в порядке встречного исполнения. В случае если покупатель не представил отгрузочную разрядку в срок, установленный договором поставки, поставщик имеет право либо полностью отказаться от исполнения договора или приостановить его исполнение³⁵.

Учитывая, что договорные отношения, так или иначе, носят долгосрочный характер, когда поставщик выполняет свои обязанности посредством многократной отгрузки товаров в определенный период времени, очень важное значение в договорных отношениях по поставке товаров имеет регулирование порядка исполнения недопоставки товара.

³⁵Перепеченов Д.В. Некоторые особенности применения гражданско-правовых средств в целях стабилизации отношений сторон по договору поставки. // Инновации и инвестиции. 2015. № 6. С. 247-249.

Так, поставщик, которым была допущена недопоставка товара, обязан восполнить такую недопоставку в следующий период поставки в пределах срока действия договора, если иного не следует из положений самого договора.

В случае если поставщик не исполняет такой обязанности или имеет место просрочка в исполнении допоставки товара, это влечет за собой применение к поставщику мер ответственности в форме возмещения понесенных покупателем убытков или в форме взыскания неустойки (если неустойка предусмотрено договором или законом).

В судах вопросы неустойки решаются по-разному. К примеру, Арбитражный суд Московского округа рассматривал дело о взыскании неустойки за недопоставку товара по гос. контрактам. Истец указал, что ответчик отказался от поставки товара. Суд, рассмотрев дело отказал в удовлетворении требований ввиду того, что отсутствуют правовые основания для взыскания с ответчика штрафа за недопоставленный товар, ввиду того, что контракт был, расторгнут до наступления у ответчика обязанности поставить товар³⁶.

Арбитражный суд Северо-Кавказского округа, рассмотрев дело о взыскании неустойки по договору поставки и убытков в размере упущенной выгоды. В деле истец заявлял, что он своевременно поставил молоко. Ответчик выдвинул встречное требование, о взыскании неустойки за недопоставку продукции. Суд, рассмотрев дело, вынес решение: Основное требование было удовлетворено частично, так как было доказано нарушение сроков оплаты товара, размер неустойки был снижен, на основании ст. 333 ГК РФ реальность нанесения убытков не подтверждена. Встречное требование было удовлетворено частично, поскольку из расчета неустойки был исключен период, в котором поставщик имел право на приостановление поставки молока до момента полного погашения задолженности покупателя³⁷.

³⁶ Постановление Арбитражного суда Московского округа от 27.01.2016 N Ф05-19772/2015 по делу N А40-25361/2015. // Документ опубликован не был. Доступ из СПС «Консультант плюс».

³⁷ Постановление Арбитражного суда Северо-Западного округа от 10.11.2015 по делу N А52-3906/2014. // Документ опубликован не был. СПС «Консультант плюс».

Специальными правилами регламентируются последствия нарушения поставщиком условий договора о качестве товаров и об их комплектности (ст. 518, 519 ГК). В данном случае поставщику, который получил от покупателя уведомление об имеющихся место недостатках поставленного товара или некомплектности товара, имеет право заменить или провести доукомплектование товара и тем самым он может избежать ответственности, например, удовлетворить требования покупателя в соответствии со статьями 475 и 480 ГК РФ.

Следует принимать во внимание наличие у покупателя особых правомочий по договору поставки, которыми не наделен покупатель в договоре купли-продажи, в части ситуации, когда поставщик не выполнил свою обязанность поставить предусмотренное в договоре количество товара или не были удовлетворены требования покупателя заменить некачественный товар или доукомплектовать его в установленные сроки. В данном случае покупатель по договору поставки имеет право приобрести недопоставленный товар у другого продавца и возложить на поставщика обязанность возместить все расходы, связанные с этим (ст. 520 ГК).

Основной обязанностью покупателя из договора поставки, как это предусмотрено и для договора купли-продажи первоочередно является оплата полученного товара и его принятие.

Покупатель обязан совершить все необходимые действия, которыми обеспечивается приемка товара, поставленного в соответствии с положениями договора. Принятый покупателем или получателем товар подлежит осмотру в срок, определенный в законе или непосредственно в договоре или в соответствии с обычаями делового оборота. Покупатель или получатель товаров обязан провести проверку количества товара и его качества и в случае выявления тех или иных несоответствий или в случае недостачи товара на

покупателе или получателе товара лежит обязанность уведомить об этом поставщика (ст. 513 ГК)³⁸.

Получая поставляемые товары от транспортной организации (перевозчика) покупатель или получатель товара обязан проверить соответствие товара сведениям, которые содержит сопроводительная документация, и принять товары, от транспортной организации соблюдая правила, предусмотренные в законе или в ином акте, которым регулируется соответствующая транспортная деятельность.

В случае когда покупатель в соответствии с основаниями, установленными законом или непосредственно договором, в том числе и при выявлении в момент принятия товара его существенных недостатков или некомплектности, он вправе заявить отказ от приемки такого товара, и обеспечить его сохранность посредством принятия товара на ответственное хранение, о чем незамедлительно уведомляется поставщик такого товара.

В случае когда в разумный срок поставщик не вывозит такой товар от покупателя и не распоряжается им иным способом, покупатель имеет право вернуть товар поставщику или реализовать его и отнести все расходы по продаже на поставщика, в том числе и по ответственному хранению товара. В том случае если покупатель не исполняет своей обязанности по приемке товаров на ответственное хранение, у поставщика возникает право требования оплаты товара (ст. 514 ГК РФ).

Так, например, Арбитражный Суд Волго-Вятского округа рассматривал дело, в котором было заявлено требование о расторжении договора, об обязанности продавца принять товар и о взыскании внесенной предоплаты. Покупатель уведомил поставщика о расторжении договора в одностороннем порядке, указав, что последний передал ему оборудование без технической документации. Судом требование было оставлено без рассмотрения ввиду того, что покупателем не соблюден досудебный порядок урегулирования споров. В удовлетворении требований было отказано, так как не было доказано, что

³⁸Думкина Е.А. Некоторые вопросы заключения договора поставки. // Правовое поле современной экономики. 2015. № 11. С. 101-111.

поставщик назначил продавцу разумный срок для передачи документов, которые переданы не были и покупатель отказался от товара в силу ст. 514 ГК РФ³⁹.

Покупатель или получатель товара обязан вернуть в адрес поставщика малогабаритную тару и средства пакетирования товара в сроки и в порядке, которые предусмотрены в специальных правилах или договоре, если иного не установят стороны договора поставки. При этом тара и упаковка возвращаются в адрес поставщика в случае, если такая обязанность на покупателе лежит в соответствии с условиями договора.

Как мы ранее отмечали, покупатель обязан произвести оплату товара в сроки, предусмотренные договором поставки, а в случае отсутствия такого условия до получения товара или после его получения. Оплата товаров производится, соблюдая форму оплаты, предусмотренную в договоре. Если по соглашению стороны не определили порядка и формы расчетов, то в отношении договора поставки применяется специальное правило, в соответствии с которым расчеты между сторонами осуществляются посредством платежного поручения (п. 1 ст. 516 ГК).

Пленум Высшего Арбитражного Суда РФ в своем постановлении от 22.10.1997 года № 18 разъяснил, что в случае осуществления расчетов посредством платежных поручений, когда иные формы расчетов и срок стороны не определили, покупатель обязан произвести платеж после получения товара, а просрочка оплаты со стороны покупателя наступает по истечении предусмотренного в законе срока по осуществлению банковского перевода, исчисляемого со дня, следующего за днем, когда покупатель или получатель получил товар (п. 16).

Таким образом, в качестве вывода можно отметить следующее:

Сказанное выше говорит о том, что вина является основанием для ответственности.

³⁹ Постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 23.06.2015 N Ф01-2149/2015 по делу N А28-14637/2013. // Документ опубликован не был. СПС «Консультант плюс».

Должник может освобождаться от несения ответственности, если будет доказано, что обязательство по договору поставки возникло случайно в силу форс-мажорных обстоятельств.

3.2 Проблема исполнения и применения договора поставки

Практически любое действие поставщика, которое, так или иначе, направлено на то, чтобы исполнить договор, приобретает юридическую значимость и должно быть волевым и правомерным, а именно должно в полной мере соответствовать законодательству или обычаю делового оборота⁴⁰. В своей совокупности данные требования формируют определенный порядок и условия для исполнения договора и образуют собой принцип надлежащего исполнения договорного обязательства⁴¹.

Данный принцип часто используют в ГК и в практике. В силу ст. 309 ГК РФ обязательство подлежит исполнению надлежащим образом, то есть оно должно соответствовать условиям самого обязательства и требованиям закона⁴².

Почему-то под переходом риска в договоре поставки зачастую принято понимать риск повреждения или случайной гибели товара.

Но возникают ситуации, когда например, медицинская компания закупает препараты и прекурсоры к ним по договору поставки...например, осложненным иностранным элементом. Допустим, что договор был заключен 29 мая 2017 года на испанский препарат для лечения алкоголизма «Колме».

Как следует из сущности правоотношения в целом, и географической составляющей в частности, договор, в части самой процедуры поставки имеет

⁴⁰Колтырина Л.Ю. Гражданско-правовое регулирование договора поставки для государственных муниципальных нужд по законодательству Российской Федерации. // Актуальные проблемы корпоративного права. 2016. С. 69-74.

⁴¹Колыватова А.В., Андрищенко И.В. Гражданско-правовая ответственность за нарушение договора поставки. – Инновации в социально-экономических и производственных системах. 2015. С. 113-129.

⁴²Панова А.С., Шайдуллина Ч.И. Особенности договора поставки. // Вопросы современной юриспруденции. 2016. № 58. С. 79-83.

определенный длительный временной промежуток, в котором срок поставки определен 16 июня 2017 года.

Однако, в начале июня 2017 года Минздрав удаляет из госреестра лекарственных средств известный испанский препарат для лечения алкоголизма «Колме». Но тем не менее в назначенный час препарат доставляется покупателю.

Так вот, по правилам «ИНКОТЕРМС 2010» момент перехода рисков наступает у основных разгрузочных терминалов. Там же проводится таможенный контроль и ... выявляется факт поставки груза, изъятого из оборота на территории РФ. Риск перешел к покупателю. В момент заключения договора препарат из оборота в РФ изъят не был. И более того, до настоящего времени не изъят из оборота в Испании.

Итог: покупатель теряет деньги. Что делать?

На наш взгляд, здесь необходимо руководствоваться Модельным правилом европейского договорного права (DCFR), в частности п.2 ст.2, который определяет, что стороны могут заключать договоры, которые не регулируются Кодексом, в частности, путем комбинирования различных юридических институтов и подчинения договора действию нескольких правовых актов. Она, в сравнении с российским правом, в большей мере напоминает п.2 и 3 ст.421 ГК РФ, т.е. признает право заключения договоров *suigeneris* и регулирует вопрос о том, как определить правовые нормы, подлежащие применению к договорам.

И уже основываясь на данном положении, включить в договор, в части перехода риска, расширенное толкование последнего, а также случайное отменительное условие (а для сторон договора оно именно «случайное») о прекращении обязательств покупателя по договору в части приема и оплаты товара в случае изъятия товара из гражданского оборота в период с момента подписания договора до фактического прибытия его к основному разгрузочному терминалу.

Данная ситуация в очередной раз дает основания рассматривать наличие распорядительного эффекта в сделке по договору поставки как самостоятельную сделку

П. 2 ст. 475 ГК РФ говорит о праве покупателя по своему выбору потребовать: возврата денег, которые уже были уплачены за товар; заменить товар, если его качество не соответствует предусмотренному в договоре.

Необходимо отметить, что в рассматриваемой статье указано на две самостоятельные стадии исполнения договора:

1. Ответственность в случае ненадлежащего исполнения обязательства, что не освобождает обязанную сторону от исполнения своего обязательства в натуре.

2. Прекращение обязательства, посредством получения денежного возмещения и посредством отказа кредитора от исполнения обязательства в натуре.

Именно этим объясняется наличие в названии указанной статьи союза «и». С одной стороны если руководствоваться ст. 12 ГК РФ, покупатель имеет право требовать присуждения к исполнению обязательства в натуре. Но в то же время ст. 463 ГК РФ, является специальной нормой, и корректирует данное положение. Как результат право требовать присуждения исполнения обязательства в натуре сохраняется у покупателя только тогда, когда предметом договора выступает индивидуально-определенная вещь. Подобная норма содержится в ст. 398 ГК РФ, касательно вещей, которые обладают родовыми признаками, в том числе и товара по договору поставки, то исходя из общих правил, покупатель таким правом не располагает.

Право покупателя требовать передачи недостающего товара можно отнести к мерам понуждения. Право отказаться от переданного товара и его

оплаты, а если товар оплачен, то требовать возврата уплаченной суммы относится к мерам оперативного воздействия⁴³.

В том случае, когда неустойка прямо установлена законом, то вопрос соотношения неустойки решается прямо в законе.

Но если неустойка определена в договоре, то, как правило, стороны ограничиваются указанием на размер неустойки и основания ее уплаты, при этом открытым остается опрос о соотношении неустойки с убытками.

В этом случае применять следует норму ст. 394 ГК РФ, то есть правило о зачетной неустойке.

Итак, мы можем подвести итоги и сделать такие выводы:

Реальное исполнение обязательств и присуждение к исполнению обязательств в натуре, являются двумя самостоятельными способами достижения желаемого результата, а именно получение желаемого результата. По законодательству реальное исполнение обязательств подразумевает получение эквивалентной денежной суммы.

С данного момента покупатель не может требовать исполнения обязательства другим способом, так как им уже был получен эквивалентный результат. То есть прибыль. По-другому говоря, надлежащее исполнение, произошло путем реальной передачи денег, ввиду чего цель договора была достигнута.

Право потребовать присуждения исполнения обязательства в натуре у покупателя сохраняется только тогда, когда предметом договора является индивидуально-определенная вещь.

Право покупателя, которое предусмотрено статьями 466 и 511 ГК РФ требовать передать недостающее количество товара относится к мерам принуждения к надлежащему исполнению обязательств.

Право на отказ от переданного товара и его оплаты, а если товар оплачен право требовать возврата оплаченной суммы, относится к мерам оперативного воздействия.

⁴³Абова Т.Е., Богуславский М.М. Цит. по: Шевченко Л.И. Проблемные аспекты правоприменения по договорам поставки энергетических ресурсов. // Правовой энергетический форум. 2017. № 2. С. 24-31.

Право потерпевшей стороны на получение неустойки, не обусловлено наличием и размером фактического ущерба. ГК РФ не накладывает запрета взыскать неустойку не связанную с убытками, ввиду того, что закон или договор могут предусматривать положение, что возмещение убытков при уплате неустойки не допускается.

Заключение

Рассмотрев в работе договор поставки в гражданском праве, достигнув цели и решив поставленные задачи, нами были сделаны такие выводы:

Договор поставки представляет собой правовой институт, существующий в российском праве уже более двух веков.

Сохранение данного договора в нашем законодательстве прежде всего обусловлено спецификой указанных правоотношений, которые требуют более детального регулирования.

Принимая во внимание развитие института купли-продажи, а также положения ст. 506 ГК РФ, можно сформулировать следующее определение договора поставки: договором поставки можно признать вид договора купли-продажи, в котором продавец, именуемый поставщиком, осуществляя предпринимательскую деятельность, обязуется передать в определенный сторонами срок или период производимые или закупаемые им товары покупателю для их использования последним в предпринимательской деятельности или в других целях, которые не связаны с личным, семейным, домашним или другим подобным использованием.

Существенными условиями договора поставки, являются его предмет, срок исполнения и цена. К предмету договора поставки относится: непосредственно товар, его ассортимент, качество, комплектность, количество товара, а также его тара и упаковка.

Говоря о сроке договора поставки, следует отметить, что предпринимательский характер отношений по поставке требует более конкретного определения его срока, нежели это сейчас регулируется законодательством.

В первую очередь, это необходимо для поставщика, ввиду того, что договор поставки для него является одним из многих, ввиду чего он должен знать свое конкретное место и срок во всем их множестве.

Отсутствие конкретного срока в договоре поставки значительно усложняет правоотношения, создает неопределенность в применении штрафных санкций. Сам характер обязательства поставки предопределяет, что срок поставки должен быть согласован в договоре самими сторонами.

Поставщик должен передать товар покупателю, который соответствует предусмотренному ассортименту, качеству, количеству и в надлежащей упаковке.

Цена товара определяется в момент заключения договора. Цена может иметь три вида, а именно: цена может быть фиксированной, скользящей и с последующей фиксацией. В договоре должна содержаться как общая цена, так и цена за одну единицу товара. При этом общая цена договора считается ориентировочной.

Зачастую договор поставки носит рамочный характер, а детали поставки каждой отдельной партии товара стороны согласовывают дополнительно. В таком случае в договоре необходимо закрепить порядок подписания таких доп. соглашений и определить границы возможных изменений условий самого договора. Если этого не сделать, возможны ситуации, когда в отношении каждой поставки согласованы различные условия по срокам, обязанностям, ответственности. Это может существенно затруднить контроль за исполнением договора и, как следствие, спровоцировать его нарушение.

Договор – это инструмент, поэтому главное качество успешного договора – он должен работать, то есть быть не только юридически верным, но и разумным. Секрет любого хорошего договора состоит в том, что ему нужно соответствовать степени сложности правоотношения. Грамотное соотношение объема и детальности договора поставки определяется его предметом. Чем сложнее и дороже предмет, тем подробнее должен быть договор. Однако не стоит перегружать его переписыванием всех подряд положений закона и в первую очередь императивных – то есть тех, которые нельзя изменить соглашением сторон.

Не рекомендуется включать в договор поставки такие формулировки об оплате, которые в действительности не устанавливают срок или зависят от воли сторон (например, «оплата за поставленный товар производится в течение 10 дней после его реализации покупателем», «окончательная оплата поставленного оборудования осуществляется на пятый день с момента подписания акта ввода в эксплуатацию»). Подобные условия суды не признают условиями о сроке наступления обязательства, поскольку они не являются датой, периодом и не отвечают признакам события, которое должно неизбежно наступить (№ А33-17510/2012).

Иногда поставщики, особенно иностранные, стремятся прописать в договоре поставки сохранение права собственности на товары за продавцом до их полной оплаты покупателем. Такая практика распространена в европейском праве и допустима в России согласно ст. 491 ГК. Однако реализация продавцом своего права требовать возврата неоплаченного товара сильно ограничена в целом ряде случаев: при продаже товаров, определенных родовыми признаками; при перепродаже товара третьему лицу; при включении товара в конкурсную массу во время банкротства покупателя.

Альтернативой может считаться установление залога на проданный товар или даже залога товаров в обороте. Согласно п. 5 ст. 488 ГК, неоплаченный товар считается находящимся в залоге у покупателя по умолчанию. Однако этот вид залога и обращение взыскания на заложенные товары также может представлять определенные трудности на практике – в частности, при банкротстве поставщик может претендовать только на 70% от вырученных на торгах средств согласно п. 1 ст. 138 закона о несостоятельности. Чтобы не выбирать из двух зол (сохранение права собственности или залог), я советую своим клиентам требовать полной или частичной предоплаты или дополнительных мер обеспечения – банковской гарантии или поручительства.

Покупателю рекомендуется обратить особое внимание на обозначенные в договоре сроки поставки и санкции за их несоблюдение. При этом стоит избегать "непропорциональной ответственности". Например, зеркальная

ответственность для сторон договора вовсе не означает, что этот механизм воздействия будет применяться к обеим сторонам без исключений. Например, в некоторых договорах поставки встречается условие, согласно которому поставщик может изменить срок отгрузки товара в одностороннем порядке, а это значит, что основания для наступления ответственности поставщика за несвоевременную поставку товара не наступят фактически никогда. При этом пени за просрочку оплаты товара могут быть взысканы с покупателя.

Для покупателя строгие правила по количеству и качеству принимаемых товаров бывают невыгодными, поскольку на практике их достаточно сложно соблюсти. Для поставщика – наоборот. Так, согласно ст. 483 ГК, стороны могут предусмотреть в договоре определенный срок для извещения покупателем продавца о нарушении условий договора о количестве, качестве, ассортименте, комплектности или упаковке. Если покупатель нарушит этот срок, поставщик может отказаться от удовлетворения требований покупателя. Поэтому я рекомендую поставщикам указывать в договоре соответствующие сроки и уточнять, что покупатель осведомлен о необходимости их соблюдения и возможных негативных последствиях.

Когда приобретается товар, представляющий собой комплект, поставляемый отдельными частями, по общему правилу оплата производится после отгрузки последней части, входящей в комплект. Бывает, период от поставки первой части и до поставки последней составляет значительный промежуток времени (например, если доставка зависит от погодных условий и транспортной доступности). В таких случаях для продавца целесообразно в договоре поставки предусмотреть авансирование или поэтапную оплату товара. Кроме того, при заключении договора поставки комплектного товара особое значение имеет условие о моменте, когда продавец считается исполнившим свою обязанность по передаче товара покупателю – ведь в силу ст. 459 ГК с этого момента на покупателя переходит риск случайной гибели или случайного повреждения товара. Если стороны не установят в договоре иное, обязательство

продавца передать покупателю сложную вещь считается исполненным на дату окончательной приемки всех частей такой вещи (ст. 309, 310, 478 ГК).

Момент подписания договора поставки и момент начала его действия это две разные правовые категории. Датой начала действия договора поставки является его начальный срок, который законом отнесен к существенным условиям договора.

Нами было обращено внимание на то, что диспозиция ст. 506 ГК РФ носит явно императивный характер и говорит о том, что срок является существенным условием договора поставки, если сторонами он не был согласован, то законодателем исходя из его важности, самостоятельно определяется период поставки (ст. 509 ГК РФ).

Договор поставки может считаться расторгнутым или измененным по таким основаниям:

- была произведена поставка товаров ненадлежащего качества и с такими недостатками, которые не могут быть устранены в приемлемый срок для покупателя;

- при неоднократном нарушении сроков поставки товаров;

- при неоднократном нарушении сроков оплаты;

- при неоднократной не выборке товаров.

Договор поставки может признаваться измененным или расторгнутым с момента получения одной стороной уведомления от другой стороны об одностороннем отказе от исполнения договора полностью или в его части, если иной срок расторжения или изменения договора не предусмотрен в уведомлении или не определен соглашением сторон.

Перечисленные выше нарушения договора поставки дает право второй стороне не только отказаться от исполнения договора поставки, что влечет его расторжение или изменение, но и право потребовать возместить убытки, которые были причинены расторжением или изменением договора.

Вина является основанием для ответственности. Должник может быть освобожден от ответственности, если будет доказано, что обязательство по договору поставки возникло случайно в силу форс-мажорных обстоятельств.

Так как взыскание неустойки предполагает невыполнение или ненадлежащее выполнение договорных обязательств, то требование уплатить неустойку может совпадать с требованиями, возместить в полном объеме убытков, которые включают расходы, понесенные потерпевшей стороной в виде утраты или повреждения имущества.

Реальное исполнение обязательств и присуждение к исполнению обязательств в натуре, являются двумя самостоятельными способами достижения желаемого результата, а именно получение желаемого результата. По законодательству реальное исполнение обязательств подразумевает получение эквивалентной денежной суммы. С данного момента покупатель не может требовать исполнения обязательства другим способом, так как им уже был получен эквивалентный результат, то есть прибыль. По-другому говоря, надлежащее исполнение, произошло путем реальной передачи денег, в виду чего цель договора была достигнута.

Нами было дано следующее предложение:

1. Проведя анализ практики использования поставки и действующего сегодня законодательства, нами было дано предложение внести изменения в ст. 506 ГК РФ изложив ее в такой редакции: «договором поставки следует признавать вид договора купли-продажи, в котором поставщик, проводящий предпринимательскую деятельность или иную деятельность, не запрещенную законом, которая приносит доход, передать в оговоренный срок производимые или закупаемые им товары (вещи или иное имущество, за исключением недвижимого имущества) которые обладают определенной стоимостью, и предназначены для использования в целях, не связанных с личными, семейными, домашними или иными подобными целями».

2. § 3 гл. 30 ГК РФ дополнить статье 506.1 «Существенные условия договора поставки», четко определив, какие именно условия необходимо относить к существенным условиям рассматриваемого договора.

3. Исключить из п. 2 ст. 314 ГК РФ упоминание о разумном сроке, что не способствует единству гражданского оборота и приводит к субъективизму.

4. В ст. 508 ГК РФ исключить упоминание о необходимости ежемесячной поставки товара, если сроки поставки партий не определены. Такая норма приводит к тому, что покупатель, не желая в определенный период времени приобрести товар, вынужден делать это ежемесячно. Целесообразно указать на то, что стороны обязаны согласовать между собой срок поставки каждой партии или такая поставка осуществляется по заявлению покупателя.

Список используемой литературы

Нормативно правовые акты

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ). // Собрание законодательства РФ. 21.07.2014. № 31. Ст. 4398.

2. Гаагские конвенции, касающиеся унифицированного права по купле-продаже товаров. // Электронный ресурс: URL: http://www.telenir.net/shpargalki/vneshneyekonomicheskaja_dejatelnost_shpargalka/pr12.php (Дата обращения 01.03.2018).

3. Конвенция Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Заключена в г. Вене 11.04.1980) (вместе со «Статусом Конвенции Организации Объединенных Наций о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 года)» (по состоянию на 04.05.2015)). // Вестник ВАС РФ. № 1. 1994.

4. Принципы международных коммерческих договоров (Принципы УНИДРУА) (1994 год). // Российская газета. Вып. 13. 2001.

5. Принципы европейского договорного права. // Электронный ресурс: URL: http://www.statlogistic.ru/infocentre/legal/mezhdunarodnoe_zakonodatelstvo/mezhdunarodnaja_torgovlja/principi_evropejskogo_dogovorn/ (Дата доступа 03.03.2018).

6. Гражданского кодекса Российской Федерации от 30.11.1994 г. N 51-ФЗ (ред. от 29.12.2017). // Собрание законодательства РФ. 05.12.1994. № 32. Ст. 301.

7. Налоговый кодекса Российской Федерации от 3.07.1998 г. N 146-ФЗ (ред. от 19.02.2018). // Собрание законодательства РФ. 2000. № 32. Ст. 3340.

8. Федеральный закон от 13.03.2006 г. N 38-ФЗ «О рекламе» (ред. от 31.12.2017). // Собрание законодательства РФ. 2006. № 12. Ст. 1232.
9. Федеральный закон от 26.07.2006 г. N 135-ФЗ «О защите конкуренции» (ред. от 29.07.2017). // Собрание законодательства РФ. 2006. № 31 (часть 1). Ст. 3434.
10. Федеральный закон от 8.12.2003 г. N 164-ФЗ «Об основах государственного регулирования внешнеторговой деятельности» (ред. от 13.07.2015). // Собрание законодательства РФ. 2003. № 50. Ст. 4850.
11. Постановление ВЦИК от 11.11.1922 «О введении в действие Гражданского кодекса Р.С.Ф.С.Р.» (вместе с «Гражданским кодексом Р.С.Ф.С.Р.») (документ утратил силу). // СУ РСФСР. 1922. № 71. Ст. 904.
12. Постановление Совмина СССР от 25.07.1988 N 888 «Об утверждении Положения о поставках продукции производственно-технического назначения, Положения о поставках товаров народного потребления и Основных условий регулирования договорных отношений при осуществлении экспортно-импортных операций» (документ утратил силу). // Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР. № 11. 1988.

Специальная литература

13. Абова Т.Е., Богуславский М.М. Цит. по: Шевченко Л.И. Проблемные аспекты правоприменения по договорам поставки энергетических ресурсов. // Правовой энергетический форум. 2017. № 2. С. 24-31.
14. Агеев А.Г. Реализация товаров по договору поставки. // Актуальные проблемы современной науки. 2015. № 6. С. 102-08.
15. Агеев О.Г. Реализация продукции по договору поставки. // Актуальные проблемы современной науки. 2013. С. 4-10.
16. Бычков А.И. К вопросу о премии в договоре поставки. // Бухгалтерский учет. 2013. № 3. С. 113-114.

17. Величковский А.В. Момент признания дохода от реализации продукции по договору поставки. // Бухучет в сельском хозяйстве. 2011. № 10. С. 65-71.
18. Гаврилова А.М. Разграничение договора поставки с некоторыми гражданско-правовыми договорами по предмету поставки и цели его использования. // Вестник Саратовской государственной юридической академии. 2009. № 2 (66). С. 69-74.
19. Думкина Е.А. Некоторые вопросы заключения договора поставки. // Правовое поле современной экономики. 2015. № 11. С. 101-111.
20. Занковский С.С. Предпринимательские договоры. // Отв. Ред. В.В. Лаптев. М: ВолтерсКлувер. 2004. С. 37.
21. Камышев В.К. Сроки в договоре поставки. // Вестник Барнаульского юридического института. 2010. № 18. С. 14-15.
22. Колеватова А.В., Андрющенко И.В. Гражданско-правовая ответственность за нарушение договора поставки. – Инновации в социально-экономических и производственных системах. 2015. С. 113-129.
23. Колтырина Л.Ю. Гражданско-правовое регулирование договора поставки для государственных муниципальных нужд по законодательству Российской Федерации. // Актуальные проблемы корпоративного права. 2016. С. 69-74.
24. Кузнецов К.Б. Договоры поставки и транспортировки газа через присоединенную сеть. // Уральская государственная юридическая академия. 2012. С. 33-42.
25. Куропятников И.И. К вопросу о соотношении императивных и диспозитивных норм в договоре поставки. // Российский криминологический взгляд. 2010. № 1. С. 250-252.
26. Кучер Е.П. Договор поставки как способ предпринимательской деятельности. // Право и образование. 2010. № 8. С. 113-0118.

27. Логинова Е.В. Особенности содержания договора поставки для государственных нужд и муниципальных нужд. // Правозащитник. 2015. № 4. С. 13.
28. Мейер Д.И. Русское гражданское право. Классика российской цивилистики. М: Статут. 2000. С. 592.
29. Мейер Д.И. Русское гражданское право. Ч 2. 8-е изд. 1902. С. 238.
30. Митина С.С. Правовой статус государственного заказчика в договоре поставки для государственных нужд. // Вестник Владикавказского научного центра. 2012. Т 12. № 1. С. 19-21.
31. Модин Н.А. Договор поставки продукции для государственных нужд. // Закон и право. 2010. № 4. С. 46-49.
32. Панова А.С., Шайдуллина Ч.И. Особенности договора поставки. // Вопросы современной юриспруденции. 2016. № 58. С. 79-83.
33. Перепеченов Д.В. Некоторые особенности применения гражданско-правовых средств в целях стабилизации отношений сторон по договору поставки. // Инновации и инвестиции. 2015. № 6. С. 247-249.
34. Пугинский Б.И. Коммерческое право. М: Зерцало. 2005. С. 55.
35. Самаркина В.И. Договор поставки как основной инструмент организации рыночных отношений. // Международная торговля и торговая политика. 2010. № 1. С. 161-174.
36. Скаяева С.Р. Особенности правового регулирования отношений контрактации и проблемы разграничения договора поставки и договора контрактации. // Вестник Майкопского государственного технологического университета. 2012. № 3. С. 83-86.
37. Султалиева П.С. Порядок заключения договора поставки, существенные условия договора поставки. // Международная научно-практическая конференция. 2013. С. 183-185.
38. Тартинская И.В. О сроке и цене в договоре поставки // Законы России: опыт, анализ, практика. 2007. № 2. с. 25-29.

39. Телицин С.Ю. Вознаграждение в договоре поставки продовольственных товаров по закону о торговле. // Право и экономика. 2011. № 5. С. 23-28.

40. Федина Л.М. Изменение и расторжение договора поставки для государственных нужд. Правовая характеристика. // Наука и бизнес: пути развития. 2015. № 8. С. 120-125.

41. Филатова М.А. Момент перехода прав по договору поставки. // Бизнес в законе. 2012. № 1. С. 158-163.

42. Филатова М.А. Права и обязанности сторон по договору поставки. // Черные дыры в Российском законодательстве. 2012. № 2. С. 59-62.

43. Фролова Н.К. Договор поставки нуждается в совершенствовании. // Внешнеторговое право. 2009. № 1. С. 42-47.

44. Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права. Т 2. М: Статут. 2005. С. 104.

45. Эриашвили М.И. Договор поставки для государственных нужд. // Закон и право. 2010. № 5. С. 50-53.

Материалы юридической практики

46. Постановление Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 N 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением Положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки». // Вестнику ВАС РФ. N 1. 2001.

47. Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 22 октября 1997 г. N 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки». // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 2001. № 1.

48. Постановление Президиума ВАС РФ от 12.04.2011 N 12363/10 по делу N А40-160170/09-102-1126 Применимые нормы: пп. 1 п. 2 ст. 450, ст. 506 ГК РФ. // Документ опубликован не был. СПС «Консультант плюс».

49. Постановление Арбитражного суда Дальневосточного округа от 15.05.2015 N Ф03-1400/2015 по делу N А73-11706/2014. // Документ опубликован не был. СПС «Консультант плюс».

50. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 25.11.2015 N Ф05-16341/2015 по делу N А40-45661/2015. // Документ опубликован не был. СПС «Консультант плюс».

51. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 27.01.2016 N Ф05-19772/2015 по делу N А40-25361/2015. // Документ опубликован не был. Доступ из СПС «Консультант плюс».

52. Постановление Арбитражного суда Северо-Западного округа от 10.11.2015 по делу N А52-3906/2014. // Документ опубликован не был. СПС «Консультант плюс».

53. Постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 23.06.2015 N Ф01-2149/2015 по делу N А28-14637/2013. // Документ опубликован не был. СПС «Консультант плюс».