

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

Института права

(наименование института полностью)

Кафедра «Гражданское право и процесс»

(наименование)

40.03.01 Юриспруденция

(код и наименование направления подготовки, специальности)

Гражданско-правовая

(направленность (профиль) / специализация)

**ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА
(БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)**

на тему «Содержание и исполнение договора поставки»

Студент

Ю.Н. Изотова

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

к.ю.н., доцент кафедры гражданского права и процесса, А.В. Кирсанова

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

Тольятти 2021

Аннотация

Работа посвящена исследованию особенностей содержания и исполнения договора поставки.

Структурно работа состоит из введения, трех глав, первая и третья главы включают в себя по три параграфа, а вторая - два. В работе присутствует заключение и список используемой литературы и используемых источников.

Введение посвящено обоснованию актуальности, выбранной для бакалаврской работы темы, определению целей и задач, объекта и предмета исследования.

В первой главе раскрывается общая характеристика договора поставки, а именно: понятие и генезис договора поставки, принципы исполнения договора поставки, существенные условия договора поставки.

Во второй главе рассматриваются особенности исполнения договора поставки: особенности исполнения договора поставки поставщиком и особенности исполнения договора поставки покупателем.

Третья глава посвящена изучению специфики ответственности и проблем ответственности сторон по договору поставки, а именно рассматриваются особенности ответственности сторон по договору поставки, проблемы привлечения к ответственности сторон за нарушение условий договора поставки, проблемы заключения договора поставки.

Заключение предполагает краткое подведение итогов выпускной квалификационной работы.

Оглавление

Введение.....	6
Глава 1 Общая характеристика договора поставки.....	9
1.1 Понятие и генезис договора поставки.....	9
1.2 Принципы исполнения договора поставки.....	12
1.3 Существенные условия договора поставки.....	20
Глава 2 Исполнение договора поставки.....	23
2.1 Исполнение договора поставки поставщиком.....	23
2.2 Исполнение договора поставки покупателем.....	31
Глава 3 Ответственность и проблемы ответственности сторон по договору поставки.....	39
3.1 Ответственность сторон по договору поставки.....	37
3.2 Проблемы привлечения к ответственности сторон за нарушение условий договора поставки.....	40
3.3 Проблемы заключения договора поставки.....	46
Заключение.....	52
Список используемой литературы и используемых источников.....	58

Введение

Актуальность темы исследования. На сегодняшний день гражданско-правовая наука выделяет большое количество договоров, каждый из которых обладает своими характерными особенностями, позволяющими отличить один договор от другого. Гражданский договор предназначен для урегулирования конкретных гражданско-правовых отношений.

Самым широко распространенным гражданско-правовым договором в сфере рыночных отношений и товарооборота является договор поставки. Данный вид договора призван урегулировать отношения между покупателем и поставщиком, что порождает возникновение обязательств касательно поставки какой-либо продукции или товаров. Все это необходимо и важно для урегулирования рыночных отношений и для надлежащего функционирования экономики в целом.

Договор поставки известен российскому законодательству уже с XVIII века, однако, суть его отличалась от характерных черт современного договора. Различные факторы и развитие экономических отношений обуславливало изменение российских законов, поэтому специфика договора поставки изменялась вместе с ними.

В современном мире он чаще всего используется для регулирования оптового оборота товаров, что обуславливает их переход от одного хозяйствующего субъекта к другому. В этом и состоит суть всей экономики, ведь необходимо не только производить товары, но и проводить их успешную последующую реализацию для того, чтобы получить прибыль. Именно договор поставки призван урегулировать данные отношения.

Таким образом актуальной темы бакалаврской работы обусловлена тем, что договор поставки необходим для развития российской экономики, а также для того, чтобы исполнялись нужды государства и общества.

На практике возникает множество проблем, связанных с регулированием данного вида гражданско-правовых отношений, поэтому

анализ и разрешение таких проблем необходимы для функционирования экономики страны.

Объект исследования. Объектом исследования выступают общественные отношения, которые возникают в ходе исполнения договора поставки.

Предмет исследования. Предметом бакалаврского исследования выступают нормы права, а также труды ученых, которые исследовали проблемы исполнения договора поставки.

Цель и задачи исследования. Целью бакалаврской работы выступает анализ норм права и правовой доктрины, которые посвящены изучению особенностей содержания и исполнения договора поставки. Кроме того, необходимо выявить проблемы, которые возникают в ходе исполнения договора поставки.

Для того, чтобы выполнить поставленную цель, необходимо решить следующие задачи:

- обозначить общую характеристику договора поставки;
- раскрыть понятие и генезис договора поставки;
- проанализировать принципы исполнения договора поставки;
- изучить существенные условия договора поставки;
- рассмотреть особенности исполнения договора поставки;
- выделить особенности исполнения договора поставки поставщиком;
- обозначить специфику исполнения договора поставки покупателем;
- проанализировать ответственность и проблемы ответственности сторон по договору поставки;
- рассмотреть особенности ответственности сторон по договору поставки;

- выявить проблемы привлечения к ответственности сторон за нарушение условий договора поставки;
- раскрыть проблемы заключения договора поставки.

Методологическая основа. Методологической основой бакалаврской работы послужили общие и частные методы познания. В работе были использованы методы диалектического познания, исторического, сравнительно-правового, системного и формально-юридического анализа.

Теоретическая основа. Теоретической основой исследования темы бакалаврской работы послужили научные труды отечественных учёных, которые занимались рассмотрением вопроса содержания и исполнения договора поставки.

Нормативная база. Нормативную базу исследования составили Конституция Российской Федерации, Гражданский кодекс Российской Федерации, а также федеральные законы и иные нормативно-правовые акты, связанные с темой научного исследования.

Степень разработанности. На сегодняшний день большое количество научных работ посвящено исследованию специфических особенностей договора поставки. Среди учёных, которые занимались рассмотрением данного вопроса, можно отметить Р.Н. Адельшина, В.А. Белова, Л.Б. Гальперина, И.С. Гуревича, Л.Б. Гудовичеву, А.М. Гаврилову, С.Н. Каверинскую, Е.П. Кучер, А.В. Скворцова и других.

Научная новизна. Новизна исследования темы работы состоит в том, что в рамках анализа была предпринята попытка комплексного изучения особенностей содержания и исполнения договора поставки, а также найдены проблемы реализации такого договора.

Структура работы определяется посредством предмета, объекта, цели и задач исследования. Содержание бакалаврской работы составляют введение, три главы, восемь пунктов, заключение и список используемой литературы используемых источников.

Глава 1 Общая характеристика договора поставки

1.1 Понятие и генезис договора поставки

В статье 420 Гражданского кодекса Российской Федерации раскрывается понятие гражданско-правового договора. Под ним понимается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей [11]. Иными словами, мы понимаем, что договор является сделкой, которая представляет собой юридический факт и является основанием для возникновения обязательственных правоотношений, которые регулируются статьей 307 ГК РФ.

Значение гражданско-правовых договоров очень велико: они предназначены для обеспечения различных сфер жизни общества. Гражданско-правовые договоры регулируют различные положения личности в обществе, отношения собственности, наследования, гражданского оборота и иные правоотношения. Гражданско-правовой договор обеспечивает стабильность отношений. Юридическая значимость договора заключается в том, что стороны берут на себя обязанности по обеспечению условий договора и образуют некую связанность сторон [8, с. 239].

Договор поставки стал известен российскому гражданскому праву еще со второй половины XIX века. В то время появились первые упоминания о данного рода отношениях только в научных трудах. Ученые рассматривали необходимость и актуальность введения договора поставки в нормы гражданского законодательства. Например, разработки таких авторов, как Г.Ф. Шершневича, А.Б. Борисова, М.И. Брагинского легли в основу дальнейшей кодификации рассматриваемого договора [58, с. 188].

Первые законодательные упоминания о договоре поставки появились еще в дореволюционное время. Именно тогда поставка стала рассматриваться как самостоятельный вид гражданско-правовых отношений. Ученые того времени высказывались по данному поводу следующим образом: российское

законодательство в плане развития договорных отношений шагнуло далеко вперед, так как в большинстве других стран рассматриваемые правоотношения относятся к категории купли-продажи. В российском же законодательстве выделяются три разновидности купли-продажи: купля-продажа в её общем виде, запродажа и поставка [25, с. 16]. Таким образом особенности договора поставки обусловлены спецификой договора купли-продажи.

Неоднократно выделялась точка зрения о нецелесообразности выделения договора поставки в отдельный вид договора, так как перечисленные виды договоров имеют едва уловимые различительные признаки [29, с. 298]. Однако, мы считаем, что договор поставки не зря был выделен в отдельный вид, так как он обладает своими отличительными признаками и специфическими особенностями, которые диктуют необходимость его обособления.

В то время под поставкой понимался такой вид договора, согласно которому одна из сторон берет на себя обязательство доставить второй стороне какой-либо товар или вещь за оговоренную цену и срок, а вторая сторона, в свою очередь, берет на себя обязательство уплатить соответствующую оговоренную сумму за такой товар или вещь.

Известный цивилист Г.Ф. Шершневич выступал противником выделения договора поставки в отдельный вид. Он писал, что «договор поставки выделяется только по форме самого договора, его существо подчиняется тем же правилам, что и договор купли-продажи» [68, с. 194]. Следовательно, автор считает, что исполнение договора поставки дореволюционного времени аналогично порядку исполнения договора купли-продажи.

Труды Г.Ф. Шершневича не остались незамеченными законодателем, поэтому позднее, когда был принят проект пятой книги Гражданского уложения в 1913 году, договор поставки рассматривался в качестве разновидности договора купли-продажи, а не в качестве самостоятельного

договора. Законодатель пришел к выводу, что в действительности исполнение договора поставки аналогично исполнению договора купли-продажи, но все же содержит отличительные признаки, позволяющие выделить его в отдельный вид гражданско-правовых отношений.

Нововведением в данный период стало то, что договор поставки будет иметь место быть, если он был заключен при условии, согласно которому одна из сторон обязуется доставить товар к определенному сроку. Также выделялись последствия неисполнения договора поставки в качестве самостоятельной нормы, отличной от договора купли-продажи.

Следующим этапом становления договора поставки в качестве самостоятельного института гражданского права стал уже после революционный период. Если обратиться к положениям Гражданского кодекса 1922 года, то в нем все еще не содержалось норм, указывающим на самостоятельность договора поставки [37]. Однако Кодекс все же включал отдельные положения о таком виде договора.

Предпосылкой для серьезных научных обсуждений по поводу самостоятельности анализируемых договорных отношений стало то, что в тот период создавалась плановая командно-административная система управления. Это стало причиной того, что договор поставки в таких условиях являлся наилучшим средством реализации плановых заданий в отношении субъектов гражданского имущественного оборота.

Далее следует советский период становления института гражданско-правовых отношений, связанных с поставкой товаров. Данный период характерен тем, что рассматриваемое явление становится более самостоятельным, тем самым приобретая специфические признаки, позволяющие отделить его в отдельную категорию, отличную от отношений купли-продажи. Предпосылкой для наделения данного института самостоятельностью стало развитие правовых отношений в социалистических организациях, целью которых является снабжение и сбыт продукции для

народного хозяйства. Таким образом договор поставки становится основным хозяйственным договором [32, с. 12].

Последний период, который начинается с тридцатых годов XX века и длится вплоть до его конца, характеризуется тем, что государство проявляет повышенный интерес к отношениям, связанным с поставкой. Это повлекло то, что ученые и правоприменители стали тщательное внимание уделять договору поставки именно как самостоятельному договору в сфере гражданского права.

Таким образом договор поставки за весь период своего развития прошел путь от подвида договора купли-продажи к самостоятельному виду договора.

На сегодняшний день в части 2 Гражданского кодекса Российской Федерации закрепляются положения о договоре поставки как о самостоятельном виде договора, однако, все же он подчиняется общим правилам купли-продажи [12]. То есть как правовое отношения по поставке до сих пор не приобрели самостоятельного характера, но как договор он приобрел все же самостоятельный статус.

Определение договора поставки содержится в статье 506 ГК РФ, где говорится, что договор поставки – это такой вид гражданско-правового договора, по которому одна сторона, именуемая поставщик-продавец, который реализует предпринимательскую деятельность, берет на себя обязанность по передаче в оговоренный срок производимых или закупаемых им товаров покупателю с целью дальнейшего использования им в предпринимательской деятельности или в других целях, не связанных с личным, семейным, домашним и другой подобной реализацией.

Исходя из данного определения, можно выделить характерные признаки договора поставки. Ими являются следующие:

– у договора поставки имеется особый субъектный состав. Он отличается тем, что поставщиком или покупателем по договору может выступать одновременно несколько лиц, например, организаций или предпринимателей. Однако, такой договор не будет признаваться многосторонним, так как все организации или предприниматели будут

именоваться одним названием: поставщик или покупатель. Соответственно, они будут наделены одинаковыми правами и обязанностями;

– из первого признака вытекает вторая особенность, заключающаяся в том, что договор поставки всегда будет являться двусторонним. Если же речь идет об участии в нем нескольких лиц в одинаковом статусе, то такой договор будет являться долевым, но не многосторонним.

Проведенное исследование позволяет отметить, что договор поставки имеет более, чем столетнюю историю. Мы выделили несколько этапов его становления:

– дореволюционное время. Именно тогда поставка стала рассматриваться как самостоятельный вид гражданско-правовых отношений. Под поставкой понимался такой вид договора, согласно которому одна из сторон берет на себя обязательство доставить второй стороне какой-либо товар или вещь за оговоренную цену и срок, а вторая сторона, в свою очередь, берет на себя обязательство уплатить соответствующую оговоренную сумму за такой товар или вещь;

– второй этап - проект пятой книги Гражданского уложения в 1913 году, договор поставки рассматривался в качестве разновидности договора купли-продажи, а не в качестве самостоятельного договора. Законодатель пришел к выводу, что в действительности исполнение договора поставки аналогично исполнению договора купли-продажи, но все же содержит отличительные признаки, позволяющие выделить его в отдельный вид гражданско-правовых отношений;

– советский период. Предпосылкой для наделения данного института самостоятельностью стало развитие правовых отношений в социалистических организациях, целью которых является снабжение и сбыт продукции для народного хозяйства;

– последний период, который начинается с тридцатых годов XX века и длится вплоть до его конца, характеризуется тем, что государство проявляет повышенный интерес к отношениям, связанным с поставкой;

– современное время, когда было закреплено определение договора поставки в статье 506 ГК РФ. Однако, как правовое отношение отношения по поставке до сих пор не приобрели самостоятельного характера, но как договор он приобрел все же самостоятельный статус.

Что касается определения договора поставки, то оно, как мы уже упомянули, прямо указано в гражданском законодательстве. Договор поставки – это такой вид гражданско-правового договора, по которому одна сторона, именуемая поставщик-продавец, который реализует предпринимательскую деятельность, берет на себя обязанность по передаче в оговоренный срок производимых или закупаемых им товаров покупателю с целью дальнейшего использования им в предпринимательской деятельности или в других целях, не связанных с личным, семейным, домашним и другой подобной реализацией. Данного определения мы будем придерживаться на протяжении всей работы, выделяя общие принципы и содержание договора поставки.

1.2 Принципы исполнения договора поставки

Для того, чтобы исполнить какое-либо гражданско-правовое обязательство, необходимо руководствоваться некоторыми условиями или принципами, установленными с целью его успешной реализации. Основным принципом исполнения любого гражданско-правового обязательства является принцип надлежащего исполнения. Суть данного принципа состоит в том, что к обеим сторонам обязательства предъявляются некоторые требования, которые им необходимо выполнить.

Таковыми требованиями являются:

– обязательство должно соответствовать установленным для него условиям и требованиям законодательства. Если же такие условия и требования отсутствуют, то необходимо руководствоваться обычаями делового оборота или общими требованиями;

– второе требование заключается в том, что исполнение обязательства должно происходить в установленном порядке с соблюдением условий о предмете, способе, сроке и субъекте исполнения такого обязательства [26, с. 201].

Указанные требования распространяются на все виды обязательств, которые базируются на договорной основе. Также данные требования не только обеспечивают принцип надлежащего исполнения обязательства, но и помогают установить права и обязанности сторон по договору и порядок их осуществления.

В научной литературе указано, что договорные обязательства имеют диспозитивный характер [16, с. 114]. Это означает, что к ним применяются обычные принципы или правила их исполнения, но при согласовании сторон они могут быть изменены ими же.

Описанный принцип надлежащего исполнения обязательств относится и к рассматриваемому нами договору поставки. Данный принцип является первостепенным, так как задаёт общий настрой всего договора: права и обязанности сторон, их ответственность и в целом условия исполнения договора.

Как мы уже отметили в первом пункте, договор поставки - это такой договор, по которому одна сторона, именуемая поставщик-продавец, который реализует предпринимательскую деятельность, берет на себя обязанность по передаче в оговоренный срок производимых или закупаемых им товаров покупателю с целью дальнейшего использования им в предпринимательской деятельности или в других целях, не связанных с личным, семейным, домашним и другой подобной реализацией.

Он широко распространён в современной экономике Российской Федерации и применяется в сельском хозяйстве, строительстве и промышленности. В целом можно отметить, что договор поставки в большом количестве случаев регулирует экономические потребности страны и,

следовательно, рассматриваемый договор, используемый в качестве важного института гражданского права, приобретает свое особое место.

Все это обуславливает то, что данный договор должен тщательно регулироваться, а правовые нормы, регламентирующие его, должны постоянно совершенствоваться и соответствовать экономическим реалиям.

Так как договор поставки является одним из широко распространённых договоров, то по поводу его исполнения уже сложилась достаточно обширная судебная практика, которая позволит выделить остальные принципы исполнения договора поставки.

Первым принципом, выделенным из судебной практики, является принцип отсутствия вины поставщика в ситуации, когда покупатель оплатил товар, но по каким-либо причинам он не был доставлен до него. В подтверждение действия данного принципа отметим один случай из практики, когда по договору поставки товар должен быть отгружен путём самовывоза со склада продавца. По независящим от поставщика обстоятельствам товар был похищен, в связи с чем покупатель вполне правомерно обращается в суд с иском о взыскании стоимости товара. Однако, суд обратил внимание, что поставщик со своей стороны выполнил все обязательства по предоставлению товара в распоряжение покупателя. Сроки также были соблюдены. Следовательно, считается, что, если поставщик исполнил свои обязательства, то он не несёт ответственности за недопоставку товара [55].

Такого же мнения придерживался и Высший арбитражный Суд Российской Федерации, который считает, что условие о том, что покупатель вывозит товар посредством перевозчика, не играет никакой роли для разрешения данной ситуации, а поэтому риск случайной гибели или повреждения товара в момент, когда обязательства поставщика уже были исполнены, переходят к покупателю [17, с. 143].

Вторым принципом исполнения обязательств по договору поставки является принцип, согласно которому отчисление денежных средств контрагенту в другой банк не считается оплатой. Данный принцип будет

реализоваться тогда, когда, например, стороны по договору условились о том, что поставка товара будет происходить после получения оплаты.

Продавец, в свою очередь, перечисляет другой стороне денежные средства через тот банк, который выбирать самостоятельно. Но случается такое, что у банковской организации отзывают лицензию на осуществление банковской деятельности и признают её банкротом. Следовательно, продавец посредством такого банка не получает денежные средства и не передает товар покупателю, так как обязательства покупателя не были исполнены.

Покупатель же считает, что он перечислил денежные средства, но товар не получен им, в связи с чем он просит вернуть их.

Если обратиться к судебной практике, то становится понятно, что в абсолютном большинстве случаев судебные органы решают данный вопрос в пользу продавца, так как покупатель исполняет свои обязательства ненадлежащим образом.

Данный принцип тесно связан с основным принципом исполнения обязательства надлежащим образом. Конкретный практический пример содержится в решении Арбитражного Суда, который уточняет, что, если покупатель оплачивает товар ненадлежащим образом, то это считается неисполнением обязательств с его стороны. Если же он делает это надлежащим образом, то есть, как в вышеописанном случае, но только до отзыва лицензии у банка, то считается, что он выполнил свои обязательства в законном порядке [38]. Но при этом случае, если продавец не может воспользоваться денежными средствами по независящим от него причинам, это считается исполнением обязательств именно ненадлежащим образом.

Для решения данного вопроса стороны могут обратиться с ходатайством о переводе денежных средств в пользу какой-либо стороны.

Третьим принципом исполнения договора поставки, исходя из судебной практики, является принцип, согласно которому, если товар приобретается с целью перепродажи, то в таком случае необходимо составлять запрос на разрешение использования товарного знака.

В качестве практического примера приведём ситуацию, когда организация решила покупать определённую продукцию и перепродавать её, но с маркировкой собственного товарного знака. Решение суда сложилось таким образом, что они пришли к выводу о незаконном использовании товарного знака, то есть об отсутствии такого разрешения.

В свою очередь, организация также не запрашивала такое разрешение у поставщика. Следовательно, они нарушают право интеллектуальной собственности поставщика. В связи с этим поставщик может обратиться в судебные органы с иском о нарушении прав интеллектуальной собственности, а также получить некую компенсацию [39].

В связи с этим мы сделали вывод о том, что в обязательном порядке, если покупатель хочет использовать купленные товары для перепродажи, он должен получить разрешение на использование товарного знака.

Четвертым принципом считается то, что, если поставщик не подписывает протокол разногласий, то в таком случае договор не будет считаться заключённым. Поясним, что в ситуации, когда покупатель подписывает договор поставки и направляет его поставщику вместе с протоколом разногласий, а тот также подписывает договор, но оставляет без внимания такой протокол и впоследствии требует неустойку за неоплату товара, то в данной ситуации проблема решается таким образом, что договор признаётся незаключённым. Следовательно, у сторон не возникает никаких обязательств и претензий по поводу их неисполнения.

Судебная практика складывается таким образом, что протокол является в некоем роде существенным условием договора поставки и поэтому его несогласованность влечёт незаключённость договора.

И последним принципом, который нам удалось выделить, исходя из судебной практики, является принцип, согласно которому, если поставщик не выставит счёт об оплате товара, то данная ситуация не является поводом для неоплаты предмета договора. Данный практический пример мы можем наблюдать в решении Арбитражного суда Западно-Сибирского округа,

который рассматривал спор о неоплате товара [40]. Подобных случаев на практике можно встретить довольно часто, поэтому данный принцип и решение стали своеобразным прецедентом для разрешения аналогичных вопросов, по поводу которых возникают споры.

Также Арбитражный суд подчёркивает, что, если продавец выставляет не счёт, а передаточный акт, то он также считается документом, указывающим на необходимость оплаты товара.

Таким образом мы выделили шесть принципов исполнения договора поставки, основным из которых является принцип надлежащего исполнения обязательств.

В целом мы можем отметить, что остальные принципы, выделенные из судебной практики, происходят из первостепенного принципа надлежащего исполнения. Из практической деятельности нам удалось выделить пять принципов, которыми являются:

- принцип отсутствия вины поставщика в ситуации, когда покупатель оплатил товар, но по каким-либо причинам он не был доставлен до него;
- принцип, согласно которому отчисление денежных средств контрагенту в другой банк не считается оплатой;
- принцип, согласно которому, если товар приобретается с целью перепродажи, то в таком случае необходимо составлять запрос на разрешение использования товарного знака;
- если поставщик не подписывает протокол разногласий, то в таком случае договор не будет считаться заключенным;
- принцип, согласно которому, если поставщик не выставляет счёт об оплате товара, то данная ситуация не является поводом для неоплаты предмета договора.

В итоге отметим, что договор поставки является достаточно стабильным гражданско-правовым договором, однако, на практике довольно часто встречаются ситуации, по поводу которых возникают споры. На наш взгляд

договор поставки нуждается в более конкретной детализации с учётом правоприменительной практики и положений гражданского законодательства.

1.3 Существенные условия договора поставки

Для того, чтобы выявить существенные условия какого-либо договора, необходимо, в первую очередь, обратиться к его определению. Поэтому ещё раз упомянем, что договор поставки - это договор по которому одна сторона, именуемая поставщик-продавец, который реализует предпринимательскую деятельность, берет на себя обязанность по передаче в оговоренный срок производимых или закупаемых им товаров покупателю с целью дальнейшего использования им в предпринимательской деятельности или в других целях, не связанных с личным, семейным, домашним и другой подобной реализацией.

Таким образом, из определения договора поставки мы видим, что основным его существенным условием является предмет договора. Уточним, что предметом договора поставки выступают товары, которые были произведены поставщиком и впоследствии приобретены покупателем с целью их применения в предпринимательской деятельности или в других целях. Предмет договора не зря является его основным существенным условием, так как он имеет важное юридическое значение в ходе предпринимательской деятельности. Это обусловлено тем, что неуказание предмета договора в любом случае повлечёт какой-либо правовой спор, поэтому его неуказание или нечёткое указание повлечёт незаключенность договора.

Как мы уже упоминали, договор поставки является довольно стабильным гражданско-правовым договором, который часто используется в регулировании экономических отношений. Однако, определение иных существенных условий договора поставки вызывает некоторые трудности, ввиду того, что нормы законодательства или судебная практика не указывают на конкретный перечень существенных условий договора поставки.

Причиной такой сложности может стать также и тесная схожесть данного договора со сделками купли-продажи, контрактации и иными похожими гражданско-правовыми отношениями.

В целом, как неоднократно отмечалось цивилистами, ввиду широкого использования договора поставки, он является одним из проблемных договоров. Основной проблемы такого договора является определение существенных условий [7, с. 16].

Если опять же обратиться к детальному анализу определения договора поставки, то мы в нём видим указание на условие о сроке договора поставки. Считаем, что, если в законодательном определении содержится указание на срок договора, то он также будет считаться существенным условием помимо предмета. В связи с этим следует обратиться к норме 432 Гражданского кодекса Российской Федерации, где говорится, что договор будет считаться заключенным, если стороны достигли соглашения относительно всех существенных условий договора.

Помимо предмета и сроков в договоре могут быть установлены иные существенные условия, которые стороны посчитают нужным согласовать. В связи с данным правилом, в судебной практике встречаются различные, а порой противоречивые мнения касательно существенных условий договора поставки.

Например, Президиум Высшего арбитражного Суда в Информационном письме от 25 февраля 2014 года № 165 «Обзор судебной практики по спорам, связанным с признанием договоров незаключенными» указывает, что, если одна из сторон заявляет о согласовании нового существенного условия, то такое условие будет считаться существенным, а в случае, если вторая сторона не выражает согласие по поводу него, то договор будет признаваться незаключенным [20]. Таким образом Высший арбитражный Суд считает, что по общим правилам, если же одна сторона проявила желание согласовать какое-либо условие по договору, то по поводу него обязательно должно быть достигнуто соглашение.

Если же и далее анализировать судебную практику, то вторая точка зрения указывает, что существенными условиями по договору поставки будут являться только те условия, которые определены гражданским законодательством. Если же у сторон возникает желание о согласовании иных условий договора, то они будут являться дополнительными, а в случае недостижения согласия, договор не будет считаться незаключенным [36, с. 768].

Несмотря на такую разрозненность мнений, одно мы можем утверждать точно, что по договору поставки существенным условием будет являться условие о его предмете. Существенность такого условия означает, что предмет договора чётко должен быть отображён в его тексте с указанием специфики и характеристики такого предмета. В этой связи следует обратиться к Постановлению Шестого Арбитражного апелляционного суда от 25 октября 2018 года, в котором сказано, что, если в содержании договора поставки присутствуют все названные элементы, а также приложены необходимые документы, то договор считается заключенным и влечёт за собой возникновение обязательств, прописанных в нём [41].

В данном случае интерес представляет не сколько предмет договора, а сколько такое существенное условие, как его срок. Не все учёные-цивилисты согласны с тем, что срок договора поставки следует относить к существенным условиям. В этой связи следует обратиться к материалам судебной практики, а конкретно к Постановлению Пленума Высшего арбитражного Суда от 22 октября 1997 года № 18 «О некоторых вопросах, связанных с договором поставки» [42]. В данном Постановлении указывается, что, если по договору поставки не указан срок поставки товара и товар должен быть сразу доставлен целиком, а не определёнными партиями, то срок может определяться в соответствии с положениями гражданского законодательства.

Данным примером мы хотели указать на противоречивость судебной практики относительно установления срока поставки в качестве существенного условия по данному виду договора.

Если обратиться к Постановлению арбитражного Суда Северо-Кавказского округа от 25 октября 2018 года, то в нём сказано, что, если в договоре поставки отсутствует срок поставки, то несогласование условия о нём не влечёт прекращение обязательств [43]. То есть в любом случае права сторон по договору будут защищены.

В материалах судебной практики мы можем найти подтверждение и тому, что срок договора поставки все же будет являться существенным условием. Например, в Постановлении Федерального арбитражного Суда Восточно-Сибирского округа от 12 июля 2012 года сказано, что к существенным условиям договора поставки относится предмет и срок [44].

Таким образом мы видим, что по договору поставки стабильным является только одно существенное условие - это условие о его предмете. Несмотря на то, что в определении договора поставки содержится указание на срок поставки, все же относительно данного существенного условия сложились довольно противоречивые мнения.

По данному поводу хотелось бы отметить точку зрения Н.П. Свеженцевой, которая в своих трудах указывает, что расширение перечня существенных условий не влечёт за собой «хороших» последствий. Наоборот, это может ухудшить положение сторон и не приводит к стабильности гражданско-правовых отношений [59, с. 126].

Также хотелось бы отметить точку зрения и других авторов, которые придерживаются мнения о том, что, чем меньше существенных условий, тем стабильнее существование самих гражданско-правовых отношений, а также договоров [28, с. 175].

Нельзя не согласиться с перечисленными точками зрения, так как, если опираться на анализ судебной практики, проведённый нами ранее, указание на срок договора поставки как существенное условие влечёт множество правовых споров. Как известно, любой правовой спор всегда порождает проблему в регулировании какого-либо договора, а также приводит к нечёткой регламентации относительно его положений в гражданском законодательстве.

В итоге данного пункта хотелось бы отметить, что на основании проведённого анализа судебной практики, а также соотношения её с положениями гражданского законодательства, следует указать на недопустимость данной ситуации. В связи с этим считаем, что улучшить данную ситуацию позволит конкретное закрепление положений гражданского законодательства о договоре поставки всех его существенных условий.

Несомненно, главным существенным условием будет являться условие о предмете поставки. Также в их перечень можно включить условия о сроке поставки и о цене договора, так как, исходя из определения поставки, она тесно связана с предпринимательской деятельностью.

Относительно последнего условия, мы высказали лишь предположение, но, что касается предмета и сроков поставки, то считаем, что их однозначно стоит закрепить в качестве существенных условий и дополнить норму статьи 506 ГК РФ пунктом 2. Закрепление данного законодательного положения позволит убрать проблему разрозненности судебной практики относительно договора поставки и по-иному разрешать споры, возникающие в связи с исполнением данного договора.

Глава 2 Исполнение договора поставки

2.1 Исполнение договора поставки поставщиком

Обращаясь к мнениям таких авторов, как И.В. Кушнир, Т.Н. Радько, А.П. Сергеев и другим, а также к нормам гражданского законодательства, мы составили полную картину прав и обязанностей сторон по договору поставки [27, с. 55; 54, с. 80; 60, с. 433-436].

В данном пункте бакалаврской работы мы затронем тему прав и обязанностей, а также особенностей исполнения договора поставки поставщиком.

Так, в круг обязанностей поставщика входят следующие:

- осуществить передачу товара в установленный договором срок и равномерными партиями;
- если товар не был доставлен, то восполнить такую поставку в следующий её период;
- вывезти товар, если от него отказался покупатель и принял его на ответственное хранение;
- если договор был заключён с условием выборки товара, то поставщик обязан подготовить товар к вывозу и уведомить об этом покупателя соответствующим образом;
- возместить расходы, которые были понесены покупателем по причине ответственного хранения товара;
- если требуется отгрузка товара другому лицу, то он обязан выполнить указание покупателя о такой отгрузке.

Правами поставщика по договору поставки будут следующие:

- требование об оплате товара в общем порядке;
- требование об оплате, если покупатель отказывается от товара безосновательно.

Исполнить договор поставки надлежащим образом поставщик может только в том случае, если он доставит товар в целости сохранности и полной комплектации, а также, если не получилось поставить весь товар, то восполнить такую недопоставку.

Согласно статье 509 ГК РФ поставщик несёт ответственность за доставку товара покупателю и условия такой доставки определяются условиями, обозначенными в договоре. Если обратиться к положениям статьи 510 ГК РФ, то она говорит о том, что при отсутствии в договоре указания на вид транспорта и условия доставки они определяются в зависимости от волеизъявления поставщика, если иное не следует из положений законодательных и иных нормативно-правовых актов.

Сюда же следует применить положения статьи 458 ГК РФ, где говорится о том, что доставка будет считаться осуществленной на момент передачи товара покупателю или перевозчику. Таким образом договор поставки будет считаться исполненными только в том случае, если произойдёт непосредственная передача товара получателю, то есть с момента его вручения. Для того, чтобы не возникало каких-либо споров по договору поставки, стороны должны определить следующие условия поставки:

- место и срок доставки товара;
- вид транспорта, на котором будет доставлен товар;
- условия поставки;
- реквизиты получателя товара;
- указание на то, какая из сторон несёт те или иные расходы по доставке.

Практика сложилась таким образом, что, как правило, местом доставки является склад покупателя товара или фирмы, которая впоследствии будет являться перевозчиком такого товара. Однако стороны могут согласовать иное место. Что касается срока поставки товара, то согласно пункту 1 статьи 458 ГК РФ сроком поставки товара является такой срок, в течении которого товар доставляется и вручается покупателю в месте, которое было обозначено в

договоре поставки. В срок поставки товара также включается время его отгрузки и транспортировки.

Если же стороны не договорились о сроке поставки товара, то это означает несогласование времени его поставки. То же самое касается и места доставки товара. Согласно положениям гражданского законодательства, если такое место не определено, то им считается местонахождение покупателя в соответствии с его учредительными документами [31, с. 208].

По договору поставки стороны обязательно должны согласовать, каким именно транспортом будет осуществляться доставка и каким способом: поставщик сам может доставить товар либо посредством перевозчика. Если стороны договорились о поставке товара перевозчиком, то они должны договориться и о том, какой именно перевозчик и каким способом он будет доставлять товар. Они могут это согласовывать совместно либо все зависит от волеизъявления поставщика.

Также в договоре обязательно должна быть предусмотрено, какая именно сторона осуществляет отгрузку товара при его доставке в место назначения. В договоре следует предусмотреть условия об уведомлении покупателем поставщику о прибытии товара. Кроме того, в договоре должно быть чётко прописано, как именно должен быть упакован товар для того, чтобы сохранить его целостность. Вид упаковки и свойства товара имеют важное значение для договора, так как, если возникла ситуация, когда товар был доставлен в нецелом виде, то данные условия помогут разрешить правовой спор.

В договоре следует указать и условия о том, кто несёт дополнительные расходы по поставке товара, в случае их возникновения. Если же какие-либо из условий не определяются договором, то данный выбор предоставляется поставщику.

Ещё одним важным моментом в исполнении договора поставки является согласование условий о понесённых затратах, ведь каждая доставка товара требует определённых затрат, связанных с самим транспортным средством,

например, его обслуживанием и заправкой, с погрузочно-разгрузочными работами и иными расходами, которые могут возникнуть при доставке товара. Как правило, цена всех этих работ сразу включается в стоимость самого товара, однако стороны могут прийти к соглашению о том, что затраты по доставке товара будут оговариваться отдельно [3, с. 8]. Это применяется в ситуациях, когда у поставщика не налажен контакт с транспортными компаниями или он пользуется услугами разных транспортных компаний и точная цена по перевозке товаров неизвестна.

Нередко возникают ситуации, когда поставщик сам высказывает желание о выгрузке товара, тогда услуги поставщика в этом не понадобятся, что высчитывается из стоимости доставки.

Таким образом стороны распределяют расходы по доставке товара по своему усмотрению, что диктуется принципом свободы договора, который указан в статье 421 ГК РФ.

Во избежание правовых споров стороны нередко указывают в договоре о невозможности узнать точную сумму транспортных расходов, следовательно, точная сумма доставки может быть не определена, но обязательно должно содержаться указание о том, какая именно из сторон понесёт данные расходы.

На сегодняшний день судебная практика сложилась таким образом, что сторонам достаточно определить условия распределения расходов по доставке товара, но точную сумму указывать не обязательно, так как она может быть определена только при непосредственной доставке товара или тогда, когда будет точно известна сумма в соответствии со счётом транспортной компании [45].

Также судебная практика говорит нам о том, что, как правило, расходы по поставке товара ложатся на поставщика, поэтому, это также является одним из условий надлежащего исполнения договора поставки со стороны поставщика [46].

Все же проблема распределение затрат по договору поставки остается актуальной по сей день. Нормы гражданского законодательства не устанавливают чётко, какая из сторон должна нести затраты по доставке в случае, если стороны не определились с данным условием. Судебная практика складывается достаточно разрозненно. Например, одни суды придерживаются мнения о том, что, если такое условие отсутствует в договоре, то поставщик должен действовать по собственному усмотрению. Другие суды считают, что, если поставщик действует по собственному усмотрению, то затраты, понесённые им на доставку товара, возлагаются на него и он не может потребовать их взыскания с покупателя. Третья группа правоприменительной практики склоняется к тому, что необходимо рассматривать каждый практический пример и каждую ситуацию индивидуально. Тогда спор подлежит разрешению в зависимости от волеизъявления сторон и их взаимоотношений [47].

Если же поставщик по каким-либо причинам не смог осуществить полную поставку товара, то он должен ее осуществить со следующим периодом или до тех пор, пока действует заключённый договор поставки. Данным условием обеспечивается реальное исполнение договора поставки. При этом судебная практика показывает, что поставка может быть осуществлена в период действия всего договора, даже, если в нём указаны какие-либо периоды поставки товаров [48].

Завершение срока действия договора завершает обязательства сторон по поставке товаров. Следовательно, исходя из статьи 511 ГК РФ, мы можем отметить, что, в случае недопоставки товара в определённом периоде, у поставщика возникает обязательство по поставке его до конца срока действия договора. Это является главным обязательством поставщика по договору поставки и обязательным условием исполнения такого договора.

В общем смысле недопоставка означает не только то, что конкретный товар или часть товара не были доставлены, но и то, что поставщик не уложился в определённый срок, то есть возникла просрочка [66, с. 133].

Интересным отличием договора поставки является то, что, если возникает недопоставка товара по вине поставщика, то покупатель имеет право восполнить недостающий товар посредством его покупки у другого поставщика, при этом первый поставщик будет нести обязательства по затратам на покупку таких товаров. Также, если покупатель сочтёт необходимым отказаться от товаров по причине их ненадлежащего качества или неполной комплектации, то он может не оплачивать их, а, если они уже были оплачены, то потребовать возврата уплаченной суммы. Это является своеобразной мерой защиты прав покупателя по договору поставки, что обуславливает надлежащее исполнение договора поставщиком.

В случае недопоставки товара возникают новые обязанности по поставке. Например, поставщик обязуется довести товар недостающий комплектации в целостности и сохранности, если же стороны не договорятся об ином.

Таким образом условия устранения недопоставки становятся существенным условием договора поставки и его необходимо предусмотреть сразу в содержании договора, даже, если такая ситуация не возникла. В договоре необходимо указать срок реализации допоставки, возможность поставки товаров за пределами действия договора. Возможно заключение дополнительного соглашения о поставке товаров. Эти оговорки должны быть предусмотрены договором поставки, даже, если такая ситуация ещё не возникла. Если же такое условие не будет предусмотрено в договоре, то гражданское законодательство все равно защищает права покупателя и статья 511 ГК РФ регламентирует, что у него возникает право требования допоставки товаров и право отказаться от приёмки и оплаты с предварительным уведомлением об этом поставщика товара.

Таким образом, исходя из прав и обязанностей поставщика, перечисленных нами в данном пункте, мы выделили особенности исполнения договора поставки поставщиком. Так, договор поставки будет считаться исполненным надлежащим образом, если поставщик в соответствии с условиями

договора поставит товар, а также осуществит допоставку, в случае возникновения недопоставки.

Мы выявили, что в договоре поставки необходимо предусмотреть сразу несколько ситуаций во избежание правовых коллизий. Например, условия об устранении недопоставки становятся существенным условием договора поставки и его необходимо предусмотреть сразу в содержании договора, даже, если такая ситуация не возникла. В договоре необходимо указать срок реализации допоставки, возможность поставки товаров за пределами действия договора.

Данный пример говорит о том, что для надлежащего исполнения договора поставки поставщиком необходимо предусмотреть несколько условий, которые продиктованы сложившейся судебной практикой. Только в таком случае возможно говорить о том, что права и интересы сторон по договору поставки будут защищены надлежащим образом.

2.2 Исполнение договора поставки покупателем

Обращаясь к авторитетным мнениям таких авторов, как И.В. Кушнир, А.П. Сергеев и иных, мы можем выделить права и обязанности покупателя по договору поставки. Среди обязанностей покупателя мы можем отметить следующие:

- реализация всех действий, направленных на принятие товара по договору поставки;
- осмотр товара, проверка его количества, качества и комплектности;
- в случае обнаружения каких-либо недостатков покупатель обязан уведомить об этом поставщика;
- проверка транспортных документов;
- при отказе от принятия товара покупатель обязан уведомить об этом поставщика;

– оплата товара в соответствии с условиями, предусмотренными договором поставки.

Правами покупателя по договору поставки являются следующие:

– право требования поставки товара в соответствии с условиями, обозначенными в договоре;

– право предъявлять требования согласно норме статьи 475 ГК РФ в случае поставки товара ненадлежащего качества;

– право требования замены товара в случае поставки товаров ненадлежащего качества;

– право требования допоставки товара, если товар был доставлен с нарушением сроков или не в той комплектности, которые предусмотрены договором;

– право отказа от оплаты товара ненадлежащего качества или товара неполной комплектации;

– право отказать в принятии товара, если же его поставка была просрочена с предварительным уведомлением об отказе второй стороны.

Таким образом со стороны покупателя договор поставки будет исполнен надлежащим образом, если он, в соответствии с условиями договора и положениями гражданского законодательства, надлежащим образом принял товар, а также оплатил его.

Согласно гражданско-правовой доктрине приемка товара по договору поставки - это система прав и обязанностей сторон, которая включает в себя несколько обязательных действий, таких как принятие товара, его осмотр и проверка [30, с. 144]. Порядок и особенности реализации таких действий определяются сторонами по договору и обязательно должны быть предусмотрены в договоре поставки.

При помощи положений гражданского законодательства можно определить общий порядок приёмке товара. Согласно статьям 484, 513 ГК РФ первым действием по приёмке товара будет являться реализация покупателем

тех действий, которые необходимы для того, чтобы принять и разгрузить товар. Затем статья 513 ГК РФ указывает на то, что покупатель должен осмотреть товар и выявить соответствие поставки товара условиям договора касательно качества, количества и иных характеристик поставленного товара.

В случае возникновения каких-либо несоответствий согласно статье 483 ГК РФ покупатель имеет право предъявить претензии поставщику. Законодатель устанавливает общий порядок приёмки товара, однако основные особенности устанавливаются по желанию сторон и могут быть предусмотрены договором.

Если же стороны имеют желание об указании таких условий, они должны отразить их содержание в договоре для того, чтобы избежать в дальнейшем правовых споров и несоответствий. Поэтому в договоре должны быть предусмотрены способы и процедура приёмки товара. От их чёткого указания зависит надлежащее исполнение договора поставки покупателем, так как именно он обязуется принять товар.

В зависимости от свойств, характеристик товаров процедура их приёмки может отличаться. Если общий порядок предусмотрен положениями гражданского законодательства, то такие положения могут быть дополнены иными нормативно-правовыми актами, например, ГОСТом «Рыба и нерыбные объекты и продукции из них. Правила приёмки и методы отбора проб» [13].

Существуют и иные государственные стандарты по приёмки определённых товаров. В соответствии с этим в 2004 году было принято Постановление Госстандарта «О национальных стандартах Российской Федерации» [49]. Порядок действий таких стандартов также определяется Федеральным законом «О техническом регулировании» и «О стандартизации в РФ» [63].

В случае, если характеристика перевозимого товара соответствует какому-либо стандарту, то стороны, по своему желанию, могут обозначить в договоре некоторые положения из таких стандартов, в соответствии с которыми будут происходить исполнение договора поставки и приемка

товара. При этом, если стороны ссылаются на какой-либо национальный стандарт, то исполнение его условий при принятии товара является обязательным.

Договором поставки также должно быть обязательно предусмотрено, кто будет соблюдать условия таких стандартов. Если же данная обязанность принадлежит не покупателю, а иному человеку, то необходимо указать документы, подтверждающие полномочия по исполнению национальных стандартов.

В случае возникновения каких-либо правовых споров по поводу нарушения положения национальных стандартов, стороны должны будут обратиться в суд. Однако при этом они должны учитывать, что они не могут ссылаться на порядок приёмки товаров по договору поставки, который был определен в иных нормативно-правовых документах, если такое условие не было предусмотрено договором для порядка приёмки товара. Следовательно, если стороны изначально не предусмотрели, что приемка товара будет осуществляться соответствии с каким-либо национальным стандартом, то к договорным отношениям не будут применяться условия, предусмотренные в таких стандартах и в ситуации, когда возникнет какой-либо правовой спор, они не имеют право ссылаться на такие положения.

Ещё одной важной деталью в порядке исполнения договора покупателем является момент оплаты им товара. При выполнении данных действий стороны в договоре руководствуются общими положениями о купле-продажи, которые гласят, что покупатель должен внести плату за полученный товар в установленный договором срок во время получения товара либо после его получения. Во избежание правовых споров стороны в договоре или в дополнительном соглашении должны обязательно предусмотреть порядок и форму расчёта. Если они не будут установлены, то, согласно статье 516 ГК РФ, в отношении договора поставки действуют особый принцип, согласно которому расчёт с поставщиком будет происходить в соответствии с платёжными поручениями.

Важным уточнением будет Постановление Высшего арбитражного суда № 18 от 22 октября 1997 года, где говорится, что, если покупатель рассчитывается с продавцом платёжными поручениями, то он обязан внести плату за полученный товар сразу после его доставки, а, если он не вносит такой платёж, то просрочкой считается период, начиная с момента наступления следующего дня, который идёт за получением товара покупателем [50]. При этом стоит учитывать срок исполнения банковского перевода.

Если же стороны заблаговременно позаботились о том, чтобы предусмотреть в договоре или дополнительном соглашении форму и способ расчёта, то они должны указать в договоре, каким способом будет происходить оплата товара: при помощи безналичного расчёта или посредством кредитной организации. Также стороны могут указать, что оплата будет осуществляться наличными средствами.

При помощи кредитной организации разрешается оплатить товар только юридическим лицам и предпринимателям, что исходит из положения статьи 861 ГК РФ. В отношении наличных расчётов также применяются специальные положения, которые содержатся в Указании Банка России от 09.12.2019 N 5348-У «О правилах наличных расчетов» [62]. Так, максимальный размер наличного расчёта не должен превышать ста тысяч рублей, если расчёт происходит в рублях, и также сто тысяч рублей, если расчёт происходит в иностранной валюте в ее перерасчет на день исполнения платежа.

Таким образом отсюда следует ограничение о том, что цена договора поставки, если стороны договорились о реализации платежа наличными средствами, не может превышать ста тысяч рублей. Следовательно, стоимость товара также не может превышать данную сумму. За нарушение порядка расчёта в том случае, если стоимость товара или цена договора превышает сто тысяч рублей, а стороны договорились об осуществлении расчёта наличным платежом, покупатель может быть привлечен к административной ответственности по статье 15.1 КоАП РФ [22]. Сюда относятся случаи, когда стороны заключают несколько договоров поставки, при этом такие договоры

закключаются и исполняются в один день. В такой ситуации совокупность всех платежей не может превышать ста тысяч рублей, если оплата происходит наличными средствами.

В научной литературе неоднократно рассматривалась данная ситуация и выделялась проблема неприменимости принципа реальной свободы договора [35, с. 69]. По сути стороны ограничены либо в количестве заключаемых договоров, либо в сумме сделки. Рассмотрев данную проблему, мы пришли к выводу, что все же возможно разрешить данную ситуацию путём указания сторонами на безналичный расчёт, что в большей степени защищает их права и интересы, а принцип свободы договора продолжает также соблюдаться.

Далее, стоит отметить, что согласно положениям гражданского законодательства, расчёты по договорам, как правило, производятся в рублях. При этом стоит обратиться к статье 9 Федерального закона «О валютном регулировании и валютном контроле», которая гласит, что валютные операции между резидентами Российской Федерации запрещаются [65]. Из этого положения есть исключения, но их нельзя применить к договору поставки, так как согласно статье 317 ГК РФ расчёт необходимо осуществлять относительно курса рубля на момент реализации платежа, даже если сумма платежа указывается в валюте. Во избежание правовых споров стороны, как правило, указывают цену в российских рублях.

Если же цена товара указывается в иностранной валюте, то поставщик, вопреки своим ожиданиям, может получить сумму существенно ниже той, на которую изначально рассчитывал. Это обусловлено изменчивым курсом валют, поэтому мы считаем, что благоприятнее всего для надлежащего исполнения договора поставки указывать цену договора именно в рублях.

Если стороны подписали соглашение о том, что оплата товара происходит путём безналичного расчёта, то они также могут выбрать форму такого расчёта, например, чеками, по инкассо, платёжными поручениями и иными способами. Это обязательно должно быть прописано в договоре для того, чтобы в дальнейшем не возникало споров по поводу способа оплаты.

В договоре следует указать и момент оплаты. Ими могут быть следующие ситуации:

- момент непосредственного поступления денежных средств на счёт поставщика или внесения денежных средств в кассу поставщика;
- момент списания денежных средств со счёта покупателя;
- момент непосредственного зачисления денежных средств на счёт поставщика.

Указание данного момента позволит в наибольшей степени соблюсти права поставщика по договору поставки, так как в некоторых случаях покупатель обязуется оплатить товар только после его получения. Определение момента оплаты договора и фактической неоплаты защищает права поставщика, так как в некоторых случаях договором может быть предусмотрено, что оплата товара происходит после его получения, а значит на момент его получения товар будет считаться неоплаченным. Если же покупатель перечислил денежные средства на банковский счёт, но они не поступили поставщику, то он имеет право предпринять меры для защиты от недобросовестности банка, если платёж не прошёл по вине банка поставщика;

- стороны могут определить момент оплаты договора на момент списания денежных средств с расчётного счёта покупателя.

Ещё раз подчеркнем, что определение конкретного момента оплаты договора будет защищать не только интересы поставщика, но и покупателя.

Стороны могут предусмотреть в договоре указание на то, что поставщик и покупатель будут содействовать друг другу, если возникнет ситуация неполучения денежных средств по вине какого-либо банка.

Если же стороны договариваются о том, что оплата договора будет происходить равными частями или в кредит, то договором должны быть предусмотрены сроки оплаты таких частей и разбиты на определённые периоды. Если же между сторонами заключается несколько договоров поставки, то оплата договора должно происходить с обязательным указанием, в пользу какого договора покупатель реализует конкретную оплату. Это

позволяет избежать просрочки оплаты по какому-либо из договоров, а также возмещения неустойки.

Если стороны не указывают в договоре или при исполнении платежа не указывается, в пользу какого договора происходит оплата, то денежные средства служат для погашения обязательства того договора, период исполнения которого пришелся на более раннее время. В случае возникновения просрочки платежа поставщик имеет право на взыскание пени за просрочку платежа и взыскании штрафа за нарушение условий договора.

Таким образом со стороны покупателя договор поставки будет исполнен надлежащим образом, если он, в соответствии с условиями договора и положениями гражданского законодательства, надлежащим образом принял товар, а также оплатил его.

Приемка товара по договору поставки - это система прав и обязанностей сторон, которая включает в себя несколько обязательных действий, таких как принятие товара, его осмотр и проверка. Порядок и особенности реализации таких действий определяются сторонами по договору и обязательно должны быть предусмотрены в договоре поставки.

Если же стороны заблаговременно позаботились о том, чтобы предусмотреть в договоре или дополнительном соглашении форму и способ расчёта, то они должны указать в договоре, каким способом будет происходить оплата товара. В договоре следует указать и момент оплаты.

Только при указании всех перечисленных условий договор поставки будет считаться исполненным надлежащим образом покупателем, что в дальнейшем поможет избежать правовых споров и коллизий по поводу конкретного договора поставки.

Глава 3 Ответственность и проблемы ответственности сторон по договору поставки

3.1 Ответственность сторон по договору поставки

Как мы уже упоминали в предыдущих главах, экономическая ситуация в стране и сложившийся характер гражданских правоотношений обуславливают актуальность договора поставки в гражданском обороте, предметом которого является передача имущества. Несмотря на широкую распространённость данного договора, судебная практика свидетельствует о том, что физические и юридические лица допускают большое количество ошибок при применении данного вида договора, а также в вопросах гражданско-правовой ответственности [30, с. 48].

Всё это порождает возникновение множества проблем как в деятельности юридических лиц, так и в правовом поле в целом. Защита их интересов ставится под угрозу, в связи с чем необходимо постоянно совершенствовать меры ответственности, установленные для договора поставки.

Рассмотрим общие положения об ответственности по договору поставки.

Она характеризуется тем, что: по договору поставки применяются различные меры ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение условий договора, что выступает в качестве прав сторон по договору, а не их обязанностью. Только реальные убытки служат обязательным условием для привлечения должника к ответственности.

Сторонам по договору дается полное право установить иные санкции, не предусмотренные гражданским законодательством, за нарушение условий договора. Также по их волеизъявлению может быть увеличен размер таких санкций.

Таким образом мы видим, что гражданское законодательство в настоящее время регламентирует только общие вопросы об ответственности

за нарушение обязательств по договору поставки. То есть у сторон по данному договору есть полное право устанавливать любые меры ответственности и в любом размере.

Как правило, исходя из материалов судебной практики, стороны решают, что в случае нарушения обязательств по договору поставки пострадавшей стороне будет выплачиваться неустойка за недопоставленный товар. Неустойка - одна из самых распространённых санкций, используемых в договоре поставки. Неустойка, согласно гражданской правовой доктрине, может быть законной и договорной. Законная неустойка - это такой вид неустойки, который обусловлен требованиями законодательства и устанавливается в соответствии с положениями нормативно-правовых актов, а также подлежит применению вне зависимости от того, перечислены ли условия о ней в договоре поставки или нет [5, с. 131].

Статья 331 ГК РФ регламентирует положения о договорной неустойке, которая устанавливается по соглашению сторон. Она обязательно должна быть отражена в тексте договора в письменной форме. Несоблюдение данных условий влечёт недействительность неустойки, а точнее соглашения сторон о ней.

Помимо неустойки широко применяется и такая мера ответственности как возмещение убытков. Оно подразумевает собой требования потерпевшей стороны возмещения убытков в том случае, если в отношении него были нарушены условия договора. Если же стороны в договоре не предусмотрели условия возмещения убытков, то согласно статье 15 ГК РФ у кредитора возникает право полного требования возмещение убытков.

Полное возмещение означает, что сторона, нарушившая обязательства, должна возместить реальный ущерб - это расходы, которые были понесены потерпевшей стороной, - а также упущенную выгоду, которая могла бы возникнуть, если бы все условия договора были выполнены надлежащим образом. Кредитор, в свою очередь, обязуется предоставить все доказательства об понесенных убытках, а также доказать причинно-

следственную связь между такими убытками и условиями, содержащимся в договоре.

По договорам поставки на практике нередко возникают различные проблемы, которые связаны с его исполнением. Так, например, большое количество проблем связано со взысканием убытков в виде реального ущерба. Данный вопрос в правоприменительной практике решается неоднозначно. Это связано с тем, что суды по-разному определяют состав убытков. Если обратиться к арбитражной практике, то в целом у арбитражных судов сложилось мнение, что предварительная оплата не может считаться убытком и, следовательно, она выходит за рамки исковых требований по поводу взыскания реального ущерба [34, с. 63].

Для того, чтобы не быть голословными, мы приведём в пример судебную практику, где общество с ограниченной ответственностью составило иск к другому обществу с ограниченной ответственностью о взыскании некой суммы денег, в состав которой вошли основная сумма долга, затем сумма за пользование чужими денежными средствами и оплата транспортных услуг. Также в эту сумму была включена предварительная оплата по договору, которую суд счёл выходящей за рамки иска, а поэтому при взыскании убытков не бралась во внимание сумма предоплаты [4].

Проанализировав данную судебную практику, полагаем, что в состав убытков все же стоит вносить и сумму предоплаты, так как, если обратиться к норме статьи 15 ГК РФ, где дается понимание убытков, то мы можем говорить о том, что предварительная оплата может входить в состав убытков. В связи с этим считаем, что приведённый нами пример из судебной практики является судебной ошибкой и при подаче иска следует учитывать предварительную оплату и включать её в состав убытков.

Гражданское законодательство статьями 486 и 487 предусматривает иные санкции за нарушение условий договора поставки - это уплата процентов за пользование чужими денежными средствами по причине их неправомерного удержания, уклонения от их возврата или другой просрочки

оплаты, а также неосновательного получения или сбережения за счёт другого лица.

Таким образом, проанализировав формы ответственности за нарушение условий договора поставки, мы можем обозначить их практическую ценность, исходя из того, что ежегодно по всей России примерно 1,3 миллиона судебных решений выносятся по спорам о неисполнение или ненадлежащем исполнении договора поставки [61]. В связи с приведенными нормами гражданского законодательства и формами ответственности считаем целесообразным отметить мнение цивилиста С.П. Гришаева, который в своих трудах пишет, что самыми распространёнными формами ответственности по договору поставки является взыскание неустойки и убытков за нарушение сроков поставки и недоставку товара [14, с. 130]. Мы согласны с мнением данного автора и считаем, что проблемы привлечения к ответственности сторон за нарушение условий договора поставки и проблемы заключения договора поставки требуют особого внимания в связи с чем мы рассмотрим их дальнейшем в данной работе.

В итоге данного пункта хотелось бы подчеркнуть, что мы обозначили несколько мер ответственности, установленные за нарушение условий договора поставки - это могут быть неустойка, возмещение убытков, уплата процентов за пользование чужими денежными средствами и иные. Все это свидетельствует о том, что положения, установленные в законодательстве, на сегодняшний день стремятся к тому, чтобы стороны по договору поставки надлежащим образом исполняли принятые на себя обязательства.

3.2 Проблемы привлечения к ответственности сторон за нарушение условий договора поставки

Ответственность сторон по договору поставки зависит от того, какие условия были оговорены сторонами и прописаны в самом договоре. В этом случае у сторон возникает ответственность за ненадлежащее исполнение

договорных обязательств. К таким случаям могут относиться уничтожение или повреждение чужого имущества, а также выражаться в виде упущенной выгоды. Для того, чтобы привлечь к ответственности одну из сторон за нарушение условий договора, необходимо наличие факта причинения вреда и доказательства вины одной из сторон.

Ответственность наступает согласно положениям статьи 475 ГК РФ, где говорится, что в случае поставки товара ненадлежащего качества покупатель имеет право потребовать возмещения убытков, но при этом он должен учитывать правила статьи 393 ГК РФ о том, что, лишь предоставляя доказательства причинения такого вреда и факта вины поставщика, он может предъявить такие требования. Важным замечанием будет являться то, что поставщик будет нести ответственность только в том случае, если недостатки товара были обнаружены ещё до передачи такового. В иной ситуации поставщик не будет нести ответственность.

Например, практике известен случай, когда покупатель уже получил товар и использовал его ненадлежащим образом, то есть нарушил правила эксплуатации такого товара. Данный факт был доказан посредством экспертизы, впоследствии в экспертном заключении было указано, что недостаток товара возник именно вследствие неправильной эксплуатации. Поэтому суд решил, что в этой ситуации вины поставщика нет [51].

Неоднократно упоминая слово «вина» следует отметить, что именно данное явление в сфере договорных отношений обладает особым значением. Применительно к гражданскому праву бремя доказывания лежит на том лице, по чьей вине возникло нарушение условий договора [67, с. 15].

Как мы уже отмечали применительно к договору поставки широко применяется такая мера ответственности как неустойка. Между сторонами должно быть достигнуто соглашение о неустойке, которое составляется в письменной форме согласно положениям статьи 331 ГК РФ. Если же стороны не составили такого соглашения или его форма была нарушена, то взыскание

неустойки будет невозможно. При невозможности определения размера неустойки она не может быть взыскана.

В качестве примера укажем практику Арбитражного суда Московского округа, где рассматривалось дело о взыскании неустойки по договору поставки, в результате чего суд решил, что из содержания достигнутого соглашения невозможно определить размер неустойки, впоследствии чего иск был не удовлетворён [52].

Касательно договора поставки могут быть применены и иные санкции. Чаще всего применяется именно неустойка, так как огромным её плюсом будет являться то, что для её взыскания необходимо предоставить доказательства факта нарушения обязательства иной стороной. Но при этом размер неустойки не подлежит доказыванию. По договору поставки также может быть взыскан штраф, однако неустойка все же применяется в абсолютном большинстве случаев [33, с. 145].

Некоторые стороны приходят к соглашению о том, что необходимо по договору прописать такую санкцию как штраф. Штрафом является единовременная денежная выплата за нарушение условий договора. Условия о нём необходимо согласовать в содержании договора, так как при их отсутствии суд может отказать во взыскании такого штрафа. Одна из сторон может подать иск о взыскании штрафа по договору поставки в случае, если произошла поставка некачественного товара или был нарушен срок исполнения обязательств, а также в других ситуациях.

Ещё одной особенностью ответственности сторон по договору поставки является то, что гражданское законодательство предусматривает реальное исполнение обязательств по договору поставки. Это означает, что договор будет считаться выполненным только тогда, когда получатель-заказчик действительно получил заказанный товар [24, с. 47]. Реальное получения означает доставку товара в срок и надлежащего качества, в противном случае одна из сторон понесёт ответственность, а у другой стороны возникает право на взыскание неустойки по договору.

Следующей особенностью ответственности по договору поставки является то, что для исполнения реального получения необходимо совершить действия в виде непосредственного получения самого товара. Если же товар не был получен или есть вероятность того, что он не будет получен, то покупатель товара может потребовать только возврат денежных средств и проценты за пользование чужими денежными средствами. То есть отсутствие фактической передачи товара не дает право покупателю на взыскание неустойки. Таким образом отсюда следует вывод, что неустойка служит своеобразным способом обеспечения обязательств. Иными словами, для реального действия неустойки требуется исполнение такого условия как передача товара. Договор поставки в таком случае будет исполнен.

В науке гражданского права неоднократно отмечалась такая проблема как необходимость конкретного указания в договоре поставки условия наступления имущественной ответственности [19, с. 1723]. В связи с этим подчёркивается неоднозначность такой нормы Гражданского кодекса РФ как статья 317.1 ГК РФ. Согласно данной статье кредитор по денежным обязательствам может получить с должника проценты на сумму долга за период пользования такими денежными средствами. Противоречие в данной статье заключается в том, что проценты начисляются вне зависимости от того, нарушает ли другая сторона обязательства или нет. В связи с чем положение данной статьи вызывает многочисленные дискуссии по сей день.

Многие авторы считают, что формулировка данной статьи является несколько неудачной по причине того, что её практически невозможно применить на практике [15, с. 122]. В подтверждение тому следует обратить внимание на отношения в отмеченной статье и статье 395 ГК РФ, которая регламентирует установление процентов за пользование чужими денежными средствами. Последняя статья может применяться тогда, когда возникают спорные имущественные отношения, где нарушенные обязательства являются денежным.

Из содержания данной статьи следует, что проценты могут быть начислены только за конкретные нарушения денежных обязательств. Если же возникает спор по поводу начисления процентов на сумму неуплаченной неустойки или причинённых убытков, то в таком случае договорные условия следует признать ничтожным на основании пункта 2 статьи 168 ГК РФ.

Также стоит отметить, что статья 395 ГК РФ не подлежит применению, если правоотношения не связаны с использованием денежных средств. Причиной тому служит то, что положения статьи 395 ГК РФ применяются только в отношении денежных обязательств.

В этой связи также стоит упомянуть что начисление процентов на сумму долга согласно статье 395 ГК РФ возможно только за уже поставленный товар. Таким образом на аванс невозможно начислить проценты, такое действие будет являться неправомерным. Это подтверждает множество примеров судебной практики, например, Постановление Арбитражного Апелляционного суда от 15 сентября 2017 года [53]. В данном Постановлении одна из сторон вследствие неисполнения обязательств по договору поставки хотела взыскать проценты с уже оплаченного аванса, однако суд отказал во взыскании процентов, опираясь на положения статьи 395 ГК РФ и на то, что фактическая поставка товара не была произведена.

Таким образом, разъясняя различие положений статей 317.1 и 395 ГК РФ, отметим, что положения первой статьи применяются в отношении пользования чужими денежными средствами, а положения второй статьи служат своеобразной мерой гражданско-правовой ответственности по договору поставки.

Стоит подчеркнуть, что такая форма ответственности как взыскание убытков на практике применяется не так часто, как хотелось бы. Обращаясь к анализу судебной практики, мы видим, что расходы, понесённые участниками хозяйственного оборота, восполняются не в полной мере. Это служит очевидной проблемой договора поставки.

В статье 15 Гражданского кодекса Российской Федерации указывается, что можно взыскать такие убытки как реальный ущерб, упущенную выгоду, убытки, понесённые в связи с утратой либо повреждением имущества. Суды чаще всего обращают внимание на фактические убытки, забывая про ущерб, который был нанесён потерпевшей стороне в связи с тем, что он мог бы получить доход от совершенной сделки. То есть чаще всего взыскивается лишь реальный ущерб, тогда как на остальные его виды суду мало обращают внимания.

Исходя из этого, стоит отметить, что приведённый пример является одним из большого количества судебных ошибок, так как, не взыскивая все убытки, невозможно в полной мере восстановить нарушенное право. В качестве практического примера приведём решение арбитражного суда Кировской области 2016 года, где рассматривалось дела по поводу того, что поставщик и покупатель заключили договор поставки, где покупатель обязался принять и оплатить товар при этом стороны обусловили, что этот товар также принесёт прибыль не менее 80% от поставленного товара. Если же прибыль будет меньше 80%, то поставщик обязуется уплатить покупателю понесённые убытки. По факту прибыль составила менее 80%, в связи с чем был подан иск о взыскании убытков. Суд, опираясь на нормы статей 15 и 393 ГК РФ счел, что, так как поставщик принял на себя обязательства по гарантированному проценту и не выполнил данное обязательство, то это является фактом их нарушения и, следовательно, убытки следует взыскать [56].

Из данного примера мы видим, что данные убытки можно назвать несколько абстрактными, в связи с этим считаем необходимым отметить мнение В. Витрянского, который в своих трудах пишет, что «смысл возмещения убытков заключается в том, чтобы потерпевшая сторона после вынесенного решения оказалась бы в том положении, в каком бы она находилась в случае надлежащего исполнения договора» [10, с. 30]. Относительно договора поставки считаем, что данные правила также должны

действовать и во избежание подобных судебных решений таких как приведённый выше.

Если в приведённом примере существуют абстрактные убытки, то они говорят о чрезмерности ответственности. Следовательно, чрезмерная ответственность подводит к нарушению принципа законности и обоснованности.

В итоге проведенного анализа мы подчеркнули, что для привлечения к ответственности сторон по договору поставки существует множество предпосылок, однако, на практике они не являются совершенными. Например, мы выделили такую проблему, как взыскание процентов по договору: для того, чтобы обеспечить данную меру, необходимо «реальное» исполнение договора поставки, то есть товар фактически должен быть передан. Это вызывает некоторые проблемы на практике по поводу привлечения сторон к ответственности.

Еще одну проблему мы выделили в рамках данного пункта – это проблема различия положений статей 317.1 и 395 ГК РФ. В итоге анализа мы выяснили, что данные нормы различаются тем, что положения первой статьи применяются в отношении пользования чужими денежными средствами, а положения второй статьи служат своеобразной мерой гражданско-правовой ответственности по договору поставки. Это также необходимо учитывать в ходе привлечения сторон к ответственности по договору поставки.

3.3 Проблемы заключения договора поставки

Согласно общей характеристике договора поставки он будет считаться заключенным, если в содержании договора имеется наименование, количество и ассортимент товара. То есть, как мы уже упоминали, существенным условием договора будет его предмет. Только при указании предмета договора его можно будет считать заключенным.

Согласование данных условий в соответствии со статьей 467 ГК РФ осуществляется на основании соглашения сторон. Нередко на практике возникает проблема, когда стороны не могут достигнуть соглашения, например, по поводу ассортимента товара.

Проблемы, возникающие в ходе практической деятельности, связаны с заключением договора поставки, обусловлены его спецификой, в частности это касается характерных особенностей реализуемого товара.

В ходе заключения договора поставки его предметом являются вещи, которые определены родовыми признаками, но на практике нередко случаются ситуации, когда такие предметы определяются индивидуально-определёнными признаками. Подобная проблема нередко отмечалась в науке гражданского права: это препятствует надлежащему заключению договора поставки [2, с. 344]. Опираясь на данные исследования, а также на положения гражданского законодательства, мы можем отметить, что последнее не исключает применение при заключении договора поставки предметов или товара, которые обладают индивидуально-определёнными признаками. Таким образом, если предметом договора поставки будет являться вещь с индивидуально-определёнными признаками, то это не будет являться препятствием для заключения договора.

Ещё одной проблемой при заключении договора поставки является проблема определения его формы, так как гражданское законодательство не регламентирует форму рассматриваемого договора. На практике существуют случаи, когда стороны уклоняются от заключения договора в письменной форме, считая, что фактом передачи и оплаты товара будут различные передаточные акты или накладные. Однако при возникновении спорных ситуаций все же основным доказательством заключенного между сторонами соглашения будет наличие договора, составленного в письменной форме.

На это в своих трудах обращает внимание А.Ф. Бакулин, который отмечает, что невозможно квалифицировать гражданско-правовое обязательство только по какому-либо передаточному акту, для этого по

возникшим правоотношениям обязательно должен быть заключен договор в письменной форме. Только в таком случае у каждой сторон будут возникать права и обязанности, а также ответственность [6, с. 128]. Поэтому мы считаем, что законодателю необходимо обратить внимание на указанную проблему и обозначить четкую форму договора поставки.

Вместе с тем отметим, что нередко из данной проблемы вытекает ещё одна, которая касается неосновательного обогащения, а также взыскания согласно положениям статьи 1105 ГК РФ. На практике довольно часто встречается случае подачи исковых заявлений о взыскании неосновательно полученных денежных средств. При этом истец ссылается на заключенный договор поставки, который на самом деле отсутствует, а правоотношения подтверждаются только каким-либо передаточным актом. В таких ситуациях суды приходят к выводу о незаключенности договора поставки, о его ненадлежащем оформлении и об отсутствии оснований для истребования неосновательного обогащения [18, с. 271].

Таким образом важно чтобы договор поставки был заключён именно в письменной форме для того, чтобы стороны смогли применить все меры ответственности, предусмотренные для данного вида договора.

На практике нередко можно встретить проблему указания существенных условий договора не в самом содержании договора, а в иных документах. Гражданский кодекс РФ положениями 432 и 434 ГК РФ разрешает заключение договора поставки путём составления нескольких документов, в связи с чем сторонами нередко используются дополнительные соглашения, накладные, приложения, которые являются частью договора. С одной стороны, это служит своеобразно плюсом, так как в таких документах возможно уточнить спецификацию каких-либо товаров и их особенности, уточнить цену договора, распределить сроки и произвести иные действия. Однако с другой стороны в таких документах могут встречаться противоречия положениям основного договора. Например, когда стороны заключают соглашение о поставке товаров по одной цене, впоследствии чего она

меняется, что вызывает конфликт интересов сторон и порождает правовые споры.

Поэтому мы приходим к выводу, что сам договор поставки должен быть составлен наиболее полным образом, чтобы к нему было приложено как можно меньше документов, которые способны породить противоречия с основными положениями договора.

Отдельного внимания заслуживает вопрос о сроках поставки. Наука гражданского права вот уже многие годы рассматривает вопрос об определении данного условия существенным по договору поставки [21, с. 63]. На данном этапе практика сложилась таким образом, что, если в договоре поставки отсутствует срок передачи товара, то договор не может считаться незаключенным.

Положения гражданского законодательства регламентируют, что при отсутствии в договоре срока поставки такая поставка осуществляется равномерными периодами. Однако подобное положение в настоящий момент не соответствует реалиям и, как справедливо отмечает И. Вахнин, такая периодизация «удобна лишь поставщику товара» [9, с. 147]. В связи с этим считаем, что необходимо уточнить положения гражданского законодательства относительно установления сроков договора поставки. Следует конкретизировать, в какие периоды, для каких конкретных случаев будет установлен тот или иной срок.

Ещё одним очевидным и большим пробелом российского законодательства в сфере регулирования договора поставки является отсутствие определения недопоставки.

В связи с этим стоит обратить внимание на материалы юридической литературы.

Так согласно правовой доктрине недопоставкой можно назвать поставку товара, которая не была выполнена в полном объеме либо в неполном составе [23, с. 72]. Исходя из проанализированных решений и приведённых примеров в данной работе, мы можем назвать недопоставку товара его недостатками

относительно количество товара, указанного в договоре или в иных сопроводительных документах. Следовательно, недопоставкой можно назвать такую ситуацию, когда покупатель получил меньшее количество товара, чем предписано договором или иными документами.

Доктринальное определение недопоставки и определение, которое мы вынесли из судебных решений, по своей сути схожи. При определении недопоставки необходимо учитывать, что содержание данного термина следует отличать от термина «непоставка». Если недопоставка - это недостача товара в какой-либо части, то непоставка - это неисполнение поставщиком обязательства по передаче всего товара.

Однако в трудах учёных можно найти противоположную точку зрения. Например, в трудах О.Н. Садикова указывается, что недопоставка товара включает в себя не только поставку меньшего количества товара, но и его непоставка в целом [57, с. 117]. То есть учёный отождествляет данные понятия, а также включает в понятие не только нарушение количества поставленного товара, но и нарушение сроков по договору. С последним мнением автора все же следует согласиться и включить в определение недопоставки нарушение обязательств по сроку поставки. С приведённой точкой зрения также согласны такие авторы, как Т.К. Абова и А.Ю. Кабалкин. Они указывают, что недопоставка товара - это поставка обусловленного количества товара, но с нарушением сроков, определённых договором, либо поставка неполного количества товаров [1, с. 451]. То есть авторы приведённых точек зрения акцентируют внимание как на количестве товара, так и на сроке исполнения обязательств.

Таким образом мы можем подчеркнуть то, что недопоставка определяется как нарушение одной из сторон условий о количестве товара либо сроков, предусмотренных договором поставки. Считаем данное определение наиболее удачным, так как оно соответствует и доктринальной точке зрения, и прецедентному определению недопоставки.

В заключении данного пункта хотелось бы отметить, что проведённый нами анализ особенностей заключения договора поставки показал, что в настоящий момент отсутствует чёткая правовая регламентация условий заключения договора поставки, что порождает нередкие правовые споры. Нормы гражданского законодательства носят, скорее, позитивный характер, что позволяет заключать договор поставки как в письменной, так и в устной форме с использованием различных приложений и соглашений.

На наш взгляд по данным проблемам необходимо уточнение и совершенствование норм гражданского законодательства, в частности это касается установления конкретных сроков поставки товаров, установления определённой формы договора поставки: это должна быть именно письменная форма.

Все предложенные меры помогут в дальнейшем избежать конфликта интересов и сократить количество споров, возникающих на практике между сторонами, заключившими договор поставки.

Заключение

Проведенное нами бакалаврское исследование позволяет отметить, что договор поставки имеет более, чем столетнюю историю. Мы выделили несколько этапов его становления.

Дореволюционное время. Именно тогда поставка стала рассматриваться как самостоятельный вид гражданско-правовых отношений. Под поставкой понимался такой вид договора, согласно которому одна из сторон берет на себя обязательство доставить второй стороне какой-либо товар или вещь за оговоренную цену и срок, а вторая сторона, в свою очередь, берет на себя обязательство уплатить соответствующую оговоренную сумму за такой товар или вещь.

Второй этап - проект пятой книги Гражданского уложения в 1913 году, договор поставки рассматривался в качестве разновидности договора купли-продажи, а не в качестве самостоятельного договора. Законодатель пришел к выводу, что в действительности исполнение договора поставки аналогично исполнению договора купли-продажи, но все же содержит отличительные признаки, позволяющие выделить его в отдельный вид гражданско-правовых отношений.

Советский период. Предпосылкой для наделения данного института самостоятельностью стало развитие правовых отношений в социалистических организациях, целью которых является снабжение и сбыт продукции для народного хозяйства.

Последний период, который начинается с тридцатых годов XX века и длится вплоть до его конца, характеризуется тем, что государство проявляет повышенный интерес к отношениям, связанным с поставкой.

Современное время, когда было закреплено определение договора поставки в статье 506 ГК РФ. Однако, как правовое отношение отношения по поставке до сих пор не приобрели самостоятельного характера, но как договор он приобрел все же самостоятельный статус.

Что касается определения договора поставки, то оно прямо указано в гражданском законодательстве. Договор поставки – это такой вид гражданско-правового договора, по которому одна сторона, именуемая поставщик-продавец, который реализует предпринимательскую деятельность, берет на себя обязанность по передаче в оговоренный срок производимых или закупаемых им товаров покупателю с целью дальнейшего использования им в предпринимательской деятельности или в других целях, не связанных с личным, семейным, домашним и другой подобной реализацией.

Нам удалось выделить пять принципов исполнения договора поставки, которыми являются:

- принцип отсутствия вины поставщика в ситуации, когда покупатель оплатил товар, но по каким-либо причинам он не был доставлен до него;
- принцип, согласно которому отчисление денежных средств контрагенту в другой банк не считается оплатой;
- принцип, согласно которому, если товар приобретает с целью перепродажи, то в таком случае необходимо составлять запрос на разрешение использования товарного знака;
- если поставщик не подписывает протокол разногласий, то в таком случае договор не будет считаться заключенным;
- принцип, согласно которому, если поставщик не выставляет счёт об оплате товара, то данная ситуация не является поводом для неоплаты предмета договора.

Мы подчеркнули, что договор поставки является достаточно стабильным гражданско-правовым договором, однако, на практике довольно часто встречаются ситуации, по поводу которых возникают споры. На наш взгляд договор поставки нуждается в более конкретной детализации с учётом правоприменительной практики и положений гражданского законодательства.

Главным существенным условием будет являться условие о предмете поставки. Также в их перечень можно включить условия о сроке поставки и о

цене договора, так как, исходя из определения поставки, она тесно связана с предпринимательской деятельностью.

Относительно последнего условия, мы высказали лишь предположение, но, что касается предмета и сроков поставки, то считаем, что их однозначно стоит закрепить в качестве существенных условий и дополнить норму статьи 506 ГК РФ пунктом 2.

Закрепление данного законодательного положения позволит убрать проблему разрозненности судебной практики относительно договора поставки и по-иному разрешать споры, возникающие в связи с исполнением данного договора.

В рамках второй главы данной работы мы выделили особенности исполнения договора поставки поставщиком. Так, договор поставки будет считаться исполнен надлежащим образом, если поставщик в соответствии с условиями договора поставит товар, а также осуществит допоставку, в случае возникновения недопоставки.

Мы выявили, что в договоре поставки необходимо предусмотреть сразу несколько ситуаций во избежание правовых коллизий. Например, условия об устранении недопоставки становятся существенным условием договора поставки и его необходимо предусмотреть сразу в содержании договора, даже, если такая ситуация не возникла. В договоре необходимо указать срок реализации допоставки, возможность поставки товаров за пределами действия договора.

Данный пример говорит о том, что для надлежащего исполнения договора поставки поставщиком необходимо предусмотреть несколько условий, которые продиктованы сложившейся судебной практикой. Только в таком случае возможно говорить о том, что права и интересы сторон по договору поставки будут защищены надлежащим образом.

Со стороны покупателя договор поставки будет исполнен надлежащим образом, если он, в соответствии с условиями договора и положениями

гражданского законодательства, надлежащим образом принял товар, а также оплатил его.

Приемка товара по договору поставки - это система прав и обязанностей сторон, которая включает в себя несколько обязательных действий, таких как принятие товара, его осмотр и проверка. Порядок и особенности реализации таких действий определяются сторонами по договору и обязательно должны быть предусмотрены в договоре поставки.

Если же стороны заблаговременно позаботились о том, чтобы предусмотреть в договоре или дополнительном соглашении форму и способ расчёта, то они должны указать в договоре, каким способом будет происходить оплата товара. В договоре следует указать и момент оплаты.

Только при указании всех перечисленных условий договор поставки будет считаться исполненным надлежащим образом покупателем, что в дальнейшем поможет избежать правовых споров и коллизий по поводу конкретного договора поставки.

В рамках третьей главы мы обозначили несколько мер ответственности, установленные за нарушение условий договора поставки - это могут быть неустойка, возмещение убытков, уплата процентов за пользование чужими денежными средствами и иные. Все это свидетельствует о том, что положения, установленные в законодательстве, на сегодняшний день стремятся к тому, чтобы стороны по договору поставки надлежащим образом исполняли принятые на себя обязательства.

Для привлечения к ответственности сторон по договору поставки существует множество предпосылок, однако, на практике они не являются совершенными. Например, мы выделили такую проблему, как взыскание процентов по договору: для того, чтобы обеспечить данную меру, необходимо «реальное» исполнение договора поставки, то есть товар фактически должен быть передан. Это вызывает некоторые проблемы на практике по поводу привлечения сторон к ответственности.

Еще одну проблему мы выделили в рамках данного пункта – это проблема различия положений статей 317.1 и 395 ГК РФ. В итоге анализа мы выяснили, что данные нормы различаются тем, что положения первой статьи применяются в отношении пользования чужими денежными средствами, а положения второй статьи служат своеобразной мерой гражданско-правовой ответственности по договору поставки. Это также необходимо учитывать в ходе привлечения сторон к ответственности по договору поставки.

Ещё одним очевидным и большим пробелом российского законодательства в сфере регулирования договора поставки является отсутствие определения недопоставки. Поэтому мы вынесли самостоятельное определение. Недопоставка определяется как нарушение одной из сторон условий о количестве товара либо сроков, предусмотренных договором поставки. Считаем данное определение наиболее удачным, так как оно соответствует и доктринальной точке зрения, и прецедентному определению недопоставки.

Проанализировав формы ответственности за нарушение условий договора поставки, мы обозначили их практическую ценность, исходя из того, что ежегодно по всей России примерно 1,3 миллиона судебных решений выносятся по спорам о неисполнение или ненадлежащем исполнении договора поставки

Такая форма ответственности как взыскание убытков на практике применяется не так часто, как хотелось бы. Мы подчеркнули, что расходы, понесённые участниками хозяйственного оборота, восполняются не в полной мере. Это служит очевидной проблемой договора поставки.

Проведённый нами анализ особенностей заключения договора поставки показал, что в настоящий момент отсутствует чёткая правовая регламентация условий заключения договора поставки, что порождает нередкие правовые споры. Нормы гражданского законодательства носят, скорее, позитивный характер, что позволяет заключать договор поставки как в письменной, так и в устной форме с использованием различных приложений и соглашений.

На наш взгляд по данным проблемам необходимо уточнение и совершенствование норм гражданского законодательства, в частности это касается установления конкретных сроков поставки товаров, установления определённой формы договора поставки: это должна быть именно письменная форма.

Все предложенные меры помогут в дальнейшем избежать конфликта интересов и сократить количество споров, возникающих на практике между сторонами, заключившими договор поставки.

В завершении анализа особенностей содержания и исполнения договора поставки отметим, что это достаточно многогранный и широко применяемый договор. Его применение в гражданском обороте обусловлено экономическими реалиями, и поэтому положения законодательства необходимо постоянно совершенствовать, чтобы они не отставали от таких реалий.

Список используемой литературы и используемых источников

1. Абова Т.Е., Кабалкина А.Ю. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй / Под ред. Т.Е. Абовой и А.Ю. Кабалкина. – М., 2003. – 487 с.
2. Абрамов В.Ю. Полный курс гражданского права России. Часть I. Общая часть: учебное пособие / Абрамов В.Ю., Абрамов Ю.В. – М.: Статут, 2016. – 688 с.
3. Амирова Р.А. Основные риски сторон при заключении договора поставки / Р.А. Амирова // The Scientific Heritage. – 2020. – № 55-5. – С. 6-10.
4. Арбитражный суд Нижегородской области. Дело № А43-31540/2018. [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: <http://kad.arbitr.ru/PdfDocument/> (дата обращения 15.09.2021).
5. Багач И.С., Кондратюк Д.Л. Неустойка: проблемы правовой природы и правоприменения / И.С. Багач, Д.Л. Кондратюк // Образование и право. – 2020. – № 8. – С. 129-135.
6. Бакулин А.Ф. Договор поставки в деятельности корпоративного юриста / А.Ф. Бакулин // Марийский юридический вестник. – 2015. – № 1 (12). – С. 122–130.
7. Безгубова Т.П. К вопросу о сроке как существенном условии договора поставки / Т.П. Безгубова // Свобода и право: сборник статей XII Международной научной конференции. – 2017. – С. 13–19.
8. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Общие положения: Изд. 2-е, испр. / М.И. Брагинский, В.В. Витрянский. – М.: «Статут», 2001. – 682 с.
9. Вахнин И. Формирование условий и заключение договоров поставки продукции / И. Вахнин // Хозяйство и право. – 1997. – № 1. – С.145–159.
10. Витрянский В. Ответственность за нарушение обязательств / В. Витрянский // Хозяйство и право. – 2009. – №4 (387). – С. 28-36.

11. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ // Российская газета. – N 238-239. – 08.12.1994.
12. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ // Российская газета. – N 23, 06.02.1996. – N 24, 07.02.1996. – N 25, 08.02.1996. – N 27, 10.02.1996.
13. ГОСТ 31339-2006 «Рыба и нерыбные объекты и продукции из них. Правила приёмки и методы отбора проб» от 01.07.2008 [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: <http://docs.cntd.ru/document/1200049977> (дата обращения 20.06.2021).
14. Гришаева С.П. Гражданское право / Под ред. С. П. Гришаева. Часть вторая. – М.: Юрист, 2018. – 484 с.
15. Дождев Д.В. Актуальные проблемы гражданского права. Выпуск 15: сборник работ выпускников Российской школы частного права / Д.В. Дождев [и др.]. – М.: Статут, 2021. – 370 с.
16. Зарапина Л.В. О соотношении понятий обязанности и обязательства в договорах перевозки грузов / Л.В. Зарапина // Журнал гуманитарных наук. – 2016. – № 14. – С. 114-115.
17. Зарапина Л.В., Адаменко А.П. Реализация принципов и норм обязательств по договору поставки в судебной практике / Л.В. Зарапенко, А.П. Адаменко // Образование и право. – 2018. – № 11. – С. 142-145.
18. Иванов Н.В. Заключение договора поставки: правовые аспекты / Н.В. Иванов // Вестник Чувашского университета. – 2014. – № 3. – С. 270–274.
19. Иванов Н.В. Ответственность за нарушение обязательств по договору поставки в гражданском праве / Н.В. Иванов // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 6. – С. 1723-1723.
20. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 25.02.2014 № 165 «Обзор судебной практики по спорам, связанным с признанием договоров незаключенными» // Вестник ВАС РФ. – 2014. – № 4.
21. Кириллова М.Я. Сроки в гражданском праве. Исковая давность / Кириллова М.Я., Крашенинников П.В. – М.: Статут, 2016. – 80 с.

22. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 N 195-ФЗ // Собрание законодательства РФ. – 07.01.2002. – N 1 (ч. 1), ст. 1.

23. Комарова И.Г. Убытки как один из видов ответственности по договору поставки в рамках неисполнения поставщиком договорных обязательств / И.Г. Комарова // Вестник Уральского института экономики, управления и права. – 2017. – № 2 (39). С. 71-76.

24. Корчагина А.П. Договор поставки / А.П. Корчагин // Символ науки. – 2018. – № 8. – С. 47-49.

25. Кошелюк Б.Е. Правовое регулирование поставки товаров для государственных и муниципальных нужд. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук / Б.Е. Кошелюк. – Рязань, 2014. – 207 с.

26. Кузьмичева Е.П., Мануковская А.Н. Договор поставки: понятие, содержание, его роль в условиях рыночной экономики / Е.П. Кузьмичева, А.Н. Мануковская // Защита прав человека в современных условиях: теория и практика: материалы VII Междунар. науч.-практ. конф. 20 апреля 2017 г. Филиал образовательного учреждения высшего образования «Санкт-Петербургский институт внешнеэкономических связей, экономики и права» в г. Перми. Пермь, 2017. – 424с.

27. Кушнир И.В. Гражданское право. Учебник / И.В. Кушнир. – СПб.: изд-во СЗАГС, 2016. – 110 с.

28. Мальбахова А.Б. Срок как существенное условие договора поставки / А.Б. Мальбахова // Наука, образование и инновации: сборник статей Международной научно-практической конференции. – 2017. – С. 174–176.

29. Мейер Д.И. Русское гражданское право: в 2 ч. / Д.И. Мейер. – М., 1997. – Т. 2. – 652 с.

30. Мержоева З.С. Правовая природа договора поставки / З.С. Мержоева // Фундаментальные и прикладные исследования: проблемы и результаты. – 2016. – № 26-2. – С. 141-147.

31. Михайленко Е.М. Гражданское право. Общая часть. Учебник и практикум для вузов / Е.М. Михайленко. – М.: Юрайт, 2020. – 416 с.
32. Назаренко А.Б. Особенности правового регулирования отношений поставки по современному российскому праву. Диссертация на соискание ученой степени кандидата юридических наук / А.Б. Назаренко. – Краснодар, 2007. – 170 с.
33. Назарова Н.А. Недопоставка товара / Н.А. Назарова // Вестник Нижегородского университета им. Н. И. Лобачевского. – 2020. – № 3. – С. 144-148.
34. Назарова Н.А. Ответственность по договору поставки / Н.А. Назарова // Российский правовой журнал. – 2019. – № 1. – С. 67-72.
35. Пестов А.А. Договор поставки / А.А. Пестов // Вестник науки и образования. – 2020. – № 9-3 (87). – С. 68-72.
36. Погорелова, Т.И., Бахтина, Ю.С. Особенности правовой квалификации договора поставки / Т.И. Погорелова, Ю.С. Бахтина // Аллея науки. – 2018. – № 6. – С. 764–770.
37. 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.») // Известия ВЦИК. – N 256. – 12.11.1922.
38. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 31 августа 2018 г. по делу № А41-80782/2017 [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: <http://fasmo.arbitr.ru> (дата обращения 15.04.2021).
39. Постановление Суда по интеллектуальным правам от 26 июля 2018 г. № С01-569/2018 [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: http://ipc.arbitr.ru/doc_presidium (дата обращения 15.04.2021).
40. Постановление АС Северо-Западного округа от 3 августа 2018 г. по делу № А42-5372/2017 [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: <http://fasszo.arbitr.ru> (дата обращения 15.04.2021).

41. Постановление 6-го Арбитражного апелляционного суда от 25.10.2018 по делу № А73–18198/2017 [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: <http://base.consultant.ru/> (дата обращения 15.04.2021).

42. Постановление Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 № 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением Положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки» // Вестник ВАС РФ. – 1998. – № 3.

43. Постановление Арбитражного суда Северо-Кавказского округа от 25 октября 2018 года по делу № А06–2260/2008 [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: <http://base.consultant.ru/> (дата обращения 15.04.2021).

44. Постановление Федерального арбитражного суда Восточно-Сибирского округа от 12 июля 2012 г. № А58–7498/2010 [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: <http://base.consultant.ru/> (дата обращения 15.04.2021).

45. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 14.02.2006 N А56-24061/2005 [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: <http://sudact.ru> (дата обращения 20.06.2021).

46. Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 23.05.2012 по делу N А27-11259/2011 [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: <http://sudact.ru> (дата обращения 20.06.2021).

47. Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 03.02.2009 N Ф04-332/2009(19989-А27-8) по делу N А27- 5087/2008 [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: <http://sudact.ru> (дата обращения 20.06.2021).

48. Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 26.06.2001 N А19-12152/00-35-Ф02-1335/01-С2 [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: <http://sudact.ru> (дата обращения 20.06.2021).

49. Постановление от 30 января 2004 года N 4 «О национальных стандартах Российской Федерации» [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: <https://docs.cntd.ru/document/901888086> (дата обращения 20.06.2021).

50. Постановление Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 N 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением Положений Гражданского кодекса

Российской Федерации о договоре поставки» // Хозяйство и право. – N 7. – 1998.

51. Постановление Семнадцатого арбитражного апелляционного суда от 16.04.2018 г № 17П–2634/2018 [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: www.sudact.ru (дата обращения 15.07.2021).

52. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 16.06.2017 № Ф05–7389/2017 по делу № А40–111339/2016 [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: www.sudact.ru (дата обращения 15.07.2021).

53. Постановление Девятнадцатого арбитражного апелляционного суда от 15.09.2017 № 19–АП–4666/17 [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: www.sudact.ru (дата обращения 15.07.2021).

54. Радько Т.Н. Основы гражданского права. Учебник / Т.Н. Радько. – М.: Проспект, 2016. – 160 с.

55. Решение от 10 сентября 2020 г. по делу № А46-7474/2020 Арбитражного суда Омской области (АС Омской области) [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: sudact.ru (дата обращения 15.04.2021).

56. Решение Арбитражного суда Кировской области от 28 января 2016 года по делу № А28-7139/2015 [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: <http://sudact.ru> / (дата обращения 15.09.2021).

57. Садилов О.Н. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй (постатейный). Изд. 3-е, испр. и доп. / Руководитель авторского коллектива и отв. ред. д. юр. н., проф. О.Н. Садилов. – М., 1998. – 753 с.

58. Самаркин С.В. История становления договора поставки в российском законодательстве / С.В. Самаркин // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2019. – № 5-4. – С. 186-189.

59. Свеженцева Н.П. К вопросу о существенных условиях договора поставки / Н.П. Свеженцева // Пробелы в российском законодательстве. – 2011. – № 1. – С. 125–128.

60. Сергеев А.П. Гражданское право. Учебник. В 3 томах. Том 3 / А.П. Сергеев. – М.: Проспект, 2020. – 736 с.
61. Статистика решений, вынесенных по договорам поставки за 2015-2020 годы [Электронный ресурс] // Режим доступа: URL: sudact.ru (дата обращения 15.09.2021).
62. Указание Банка России от 09.12.2019 N 5348-У «О правилах наличных расчетов» // Вестник Банка России. – N 29. – 22.04.2020.
63. Федеральный закон от 29.06.2015 N 162-ФЗ «О стандартизации в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ. – 06.07.2015. – N 27. – ст. 3953.
64. Федеральный закон от 27.12.2002 N 184-ФЗ «О техническом регулировании» // Парламентская газета. – N 1-2. – 05.01.2003.
65. Федеральный закон от 10.12.2003 N 173-ФЗ «О валютном регулировании и валютном контроле» // Российская газета. – N 253. – 17.12.2003.
66. Фомичева Н.В., Строкова О.Г. Гражданское право. Общая часть. Учебник и практикум для бакалавриата и специалитета / Н.В. Фомичева, О.Г. Строкова. – М.: Юрайт, 2019. – 408 с.
67. Чигинцев В.Н. Формирование и развитие категории вины в гражданском праве / В.Н. Чигинцев // Вестник Науки и Творчества. – 2018. – № 11 (35). – С. 13-16.
68. Шершеневич Г.Ф. Учебник русского гражданского права. Т.2 / Г.Ф. Шершеневич. – М. Статут. 2019. – 450 с.