

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

(наименование института полностью)

Кафедра _____ «Гражданское право и процесс»

(наименование)

40.03.01 Юриспруденция

(код и наименование направления подготовки, специальности)

Гражданско-правовой

(направленность (профиль) / специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему _____ Договор поставки

Студент

И.В. Червякова

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

ст. пр., Л.В. Стародубова

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

Тольятти 2021

Аннотация

Актуальность рассматриваемой темы обуславливается распространенностью договора поставки и отсутствием единообразия в правоприменительной практике по вопросам, возникающим из отношений в рамках указанного договора.

Целью исследования является рассмотрение теоретических положений правового регулирования, а также правоприменительной практики, связанной с отношениями, складывающихся в рамках договора поставки.

Для достижения указанной цели были определены задачи, которые заключались в:

- рассмотрению правовой природы и теоретических подходов к понятию договора поставки;
- определению его субъектного состава, прав и обязанностей сторон;
- раскрытию содержания (существенных и обычных условий) договора поставки;
- определению особенностей заключения и исполнения договора;
- анализе порядка расторжения и изменения договора поставки.

Представленная работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка используемой литературы и используемых источников.

Объем работы составляет 66 страниц.

Оглавление

Введение.....	4
Глава 1 Договор поставки как основание возникновения обязательства поставки.....	7
1.1 Понятие договора поставки и его место в системе гражданско-правовых договоров.....	7
1.2 Источники правового регулирования договора поставки	12
1.3 Стороны договора поставки.....	17
Глава 2 Порядок заключения и содержание договора поставки.....	22
2.1 Порядок заключения договора поставки и его форма	22
2.2 Права и обязанности поставщика и покупателя	29
2.3 Ответственность сторон по договору поставки.....	34
Глава 3 Актуальные вопросы юридической практики по договору поставки	45
3.1 Изменение и расторжение договора поставки	45
3.2 Анализ судебной практики.....	54
Заключение	62
Список используемой литературы и используемых источников.....	64

Введение

Поставка в качестве правового института известна в России на протяжении более двух веков. На современном этапе этот институт существует в качестве договора, применяемого в целях обеспечения закупок товаров, нередко, носящего стабильный и долгосрочный характер.

Договор поставки служит универсальным гражданско-правовым средством, позволяющим субъектам экономического оборота реализовывать взаимные интересы. Содержащееся в статье 506 ГК РФ определение понятия договора поставки свидетельствует о том, что договор поставки признается видом договора купли – продажи. В связи с данным соглашением поставщик обязуется передать в установленный срок (сроки) товары, которые он закупает либо самостоятельно производит покупателю, использующему поставленные товары в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.

Указанный договор является одним из самых распространенных договоров в предпринимательской деятельности. Данный вид договора преобладает в рыночных отношениях, что обуславливает актуальность изучаемой темы.

Необходимо определить место договора поставки в системе гражданско-правовых договоров, поскольку одни исследователи предлагают отойти от понимания договора поставки как самостоятельного договора, считая его «пережитком прошлого» [4], другие подчеркивают необходимость выделения договора поставки отдельно, хоть и как вид договора купли-продажи, считая, что в современной экономике есть место указанному договору.

Таким образом, актуальность рассматриваемой темы обуславливается распространенностью договора поставки и отсутствием единообразия в

правоприменительной практике по вопросам, возникающим из отношений в рамках указанного договора.

Целью исследования является рассмотрение теоретических положений правового регулирования, а также правоприменительной практики, связанной с отношениями, складывающихся в рамках договора поставки.

Для достижения указанной цели были определены задачи, которые заключались в:

- рассмотрении правовой природы и теоретических подходов к понятию договора поставки;
- определении его субъектного состава, прав и обязанностей сторон;
- раскрытии содержания (существенных и обычных условий) договора поставки;
- определении особенностей заключения и исполнения договора;
- анализе порядка расторжения и изменения договора поставки.

В качестве объекта исследования выступают отношения гражданско-правового характера, формирующиеся в сфере поставки.

Предмет исследования представляет собой регламентирующие договор поставки законодательные и иные нормативные акты, а также практика применения норм, регулирующих соответствующие отношения.

Методологическая база научно-исследовательской работы включает в себя такие методы как:

- общенаучные методы (анализ, синтез, обобщение, аналогия, логический метод);
- частнонаучные методы (формально-логический метод толкования права, сравнительно-правовой метод).

Степень теоретической научной разработанности раскрывается в использовании трудов ученых в области гражданского права таких как: Е.В. Богданов, М.И. Брагинский, В.В. Витрянский, В.П. Грибанов, П.В. Крашенинников, О.А. Рузакова, Г.Д. Лихачев, Л.И. Шевченко и многие другие.

Эмпирическую базу составили анализ судебно-арбитражной практики, в частности, Высшего Арбитражного Суда РФ, иных арбитражных судов, а также практики Верховного суда РФ.

Научная новизна исследования обусловлена тем, что оно представляет собой теоретическое и практическое освещение отношений, связанных с договором поставки в контексте последних изменений законодательства.

Обобщается и анализируется судебная практика.

Рассмотрены понятие договора поставки, его субъектный состав, права, обязанности и ответственность сторон, существенные условия, а также условия, не относящиеся к существенным, составляющие содержание договора поставки, а также особенности изменения и расторжения договора.

Практическая значимость работы состоит в том, что положения и выводы, представленные в ней, могут быть приняты во внимание в правоприменительной деятельности субъектов соответствующих правовых отношений.

Представленная работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка используемой литературы и используемых источников.

Глава 1 Договор поставки как основание возникновения обязательства поставки

1.1 Понятие договора поставки и его место в системе гражданско-правовых договоров

Договор представляет собой соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей. Такое общее понятие договора нормативно закреплено в статье 420 Гражданского Кодекса Российской Федерации.

Договор поставки как вид договора купли – продажи можно определить как консенсуальное, возмездное (поставщик обязуется передать товары покупателю, а последний обязуется их оплатить), двустороннее (синаллагматическое) соглашение, по которому сторонами выступают поставщик – продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность с одной стороны и покупатель с другой [12].

В связи с данным соглашением поставщик обязуется передать в установленный срок (сроки) товары, которые он закупает либо самостоятельно производит покупателю, использующему поставленные товары в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием [36].

Исходя из определения договора поставки, данного законодателем, можно выделить следующие признаки, указанного договора:

- субъектный состав. Поставщик и покупатель выступают, чаще всего, субъектами предпринимательской деятельности. В силу того, что поставляемый товар должен быть произведен поставщиком самостоятельно либо приобретен, зачастую, со стороны поставщика участвуют лица, профессионально занимающиеся производством соответствующих товаров или их закупкой [11].

- цель использования поставленных товаров покупателем. Целью покупателя в договоре поставки должна быть реализация товара в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.
- предмет договора представляет собой товары, произведенные самостоятельно поставщиком либо им приобретенные. Согласно пункту 1 статьи 432 ГК РФ предмет договора является существенным условием. Вместе с тем, необходимо обратить внимание на то обстоятельство, при котором стороны не вправе ссылаться на положение о признании договора незаключенным. Таким обстоятельством является совершение одной из сторон конклюдентных действий, сторона, совершившая такие действия не вправе заявлять о признании договора не заключенным.

Так, например, покупатель принимает, поставленный ему продавцом товар, то есть совершает действия, подтверждающие его волеизъявление к заключению договора, но оплачивать данный товар отказывается, ссылаясь на тот факт, что договор не был заключен. По общему правилу поведение такой стороны может быть признано неправомерным.

Так как договор поставки является разновидностью договора купли–продажи, к нему применяются положения о договоре купли–продажи, если иное не предусмотрено специальными нормами о договоре поставки [14]. Договор поставки и договор купли–продажи соотносятся как часть и целое, где в роли последнего выступает договор купли–продажи [18]. Таким образом, можно говорить о системе гражданско-правовых договоров, являющихся видами купли – продажи.

Когда речь идет о системе, то необходимо учитывать, что система – это совокупность взаимосвязанных элементов, обладающих общей целью. По мнению Романца Ю.В. система договоров должна иллюстрировать, чем обусловлены правовые особенности того или иного типа (вида) договора и раскрывать причину его отличия от иных договоров. Можно сделать вывод о

том, что в основу формирования системы договоров закладываются их значимые для права признаки общественных отношений [50].

Таким образом, общая цель договоров (видов договора купли-продажи), составляющих систему гражданско-правовых договоров заключается в передаче предмета договора в собственность от одного лица к другому. Особенностью взаимосвязи договоров, составляющих единую систему, является возможность перехода от одного вида договора к другому, путем перемены одного из признаков договоров. К примеру, в случае замены в договоре контрактации предмета договора с произведенной (выращенной) сельскохозяйственной продукции на результат переработки такой продукции (из зерна – мука, из мяса – мясное изделие, из молока – творог, масло и т.д.), договор контрактации перевоплощается в один из следующих договоров: либо договор купли-продажи, либо договор поставки. В зависимости от такого признака как цель использования приобретенной продукции покупателем определяется итоговый договор [44].

В отношении договоров поставки и поставки товаров для государственных и муниципальных нужд, следует отметить, что трансформация одного договора в другой происходит путем замены одного из субъектов договорных правоотношений, а именно для последнего необходимо наличие такого участника договора как государственный (муниципальный) заказчик со стороны покупателя. Также отличительным признаком договора поставки для государственных и муниципальных нужд является цель его заключения, которая выражается в удовлетворении нужд государства (муниципалитета) [20]. Видом договора купли-продажи, а на этом основании и элементами рассматриваемой системы, являются договоры продажи недвижимости и продажи предприятия. Квалифицирующим признаком, последнего, обусловившим его выделение в качестве отдельного вида, являются особенности предприятия как вида недвижимости.

Связующим признаком элементов рассматриваемой системы выступает принадлежность указанных договоров к видам договора купли-продажи –

такая видовая принадлежность определяется направленностью всех видов на возмездную передачу имущества в собственность на условиях «эквивалентноопределенного денежного представления» [50]. Обратим внимание на специфику предмета как существенного условия применительно к некоторым видам договора купли-продажи. По предмету договора проходят разграничения между договорами.

Предметом договора розничной купли-продажи является товар, предназначенный для личного, семейного, домашнего или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью. Предмет договора контрактации представлен произведенной (выращенной) сельскохозяйственной продукцией. Предметом договора энергоснабжения выступает энергия, передаваемая посредством присоединительной сети. Специфика договора продажи предприятия заключается в его предмете, который представлен имущественным комплексом. Предмет договора продажи недвижимости представляет собой любые виды недвижимости, указанные в гражданском кодексе, а именно в статье 130 ГК РФ. Предмет договора поставки – это товары, произведенные самостоятельно поставщиком либо им приобретенные.

Несмотря на специфику такого существенного условия как предмет договора, в литературе иногда встречается мнение о том, что договор поставки в условиях рыночной экономики не актуален на том основании, что данный договор имел предназначением обеспечение регулирования отношений в рамках плановой экономики и в настоящее время такой договор является неприемлемой формой. Кроме того, сторонники указанной позиции не находят сущностных характеристик, позволяющих дифференцировать договоры поставки и купли-продажи [4]. По нашему мнению, не стоит считать данную точку зрения единственно правильной.

К примеру, Е.Р. Сейидова делает акцент на длительности и стабильности отношений между продавцом и покупателем по договору поставки. По ее мнению, основной причиной необходимости выделения

договора поставки в роли самостоятельного договора является детальная регламентация отношений профессиональных участников имущественного оборота [53].

В случае, когда договор был заключен на однократную поставку товара, в качестве квалифицирующего признака, следует принимать цель использования приобретенного товара.

Для характеристики места договора поставки в системе гражданско-правовых договоров стоит обратиться к его квалифицирующим признакам:

- «продавец (поставщик) – лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность по производству или закупкам соответствующих товаров» [8, с. 10];
- «цель приобретения товаров покупателем – их использование в предпринимательской деятельности и т.п. (не личное, семейное или домашнее использование). Поэтому покупатель, как правило, – коммерческая организация или индивидуальный предприниматель» [8, с. 10].

В системе гражданско-правовых договоров договор поставки отличают следующие особенности правового регулирования:

- «установлена специальная процедура заключения договора» [13, с. 55];
- «установлены особые правила относительно сроков поставки» [13, с. 55];
- «досрочное исполнение договора поставки допускается только по соглашению сторон» [13, с. 55];
- «недопоставка в одном периоде восполняется в следующих, и покупатель должен принять товары, поставка которых просрочена, если он не послал уведомление об отказе от товаров» [13, с. 56];
- «действуют особые правила порядка поставки» [13, с. 56];
- «установлены специальные правила для последствий нарушения условий о качестве и комплектности товаров» [13, с. 56];

- «если продавец не заменил, не доукомплектовал товары или поставил меньшее количество товаров, покупатель может купить их у другого лица и потребовать возмещения расходов на покупку» [13, с. 57];
- «особые правила установлены для обязанности принять товары покупателем» [13, с. 57];
- «если покупатель в случаях, предусмотренных законом или договором, отказывается от товаров, он обязан принять их на ответственное хранение с уведомлением поставщика» [13, с. 57];
- «по умолчанию расчеты осуществляются платежными поручениями» [13, с. 58];
- «стороне предоставлена возможность отказаться от исполнения договора или изменить договор в случае нарушения» [13, с. 58].

Итак, при анализе понятия договора поставки и его места в системе гражданско-правовых договоров, мы остановились на том, что договор поставки – это договор, по которому поставщик, являющийся также и продавцом, дает обязательство передачи в установленное время, товары, производимые лично им или закупаемые у других поставщиков для использования их покупателем в своей дальнейшей предпринимательской деятельности, либо в других целях, которые не связаны с личным или подобным ему использованием.

1.2 Источники правового регулирования договора поставки

Проработав теоретические положения, касающиеся договора поставки, главный вывод, который можно сделать, заключается в том, что существует целый ряд вопросов, которые урегулированы недостаточно детализировано, и потому разрешаются, при возникновении споров, по-разному. Как и практически во всём гражданском законодательстве, в нормах о договоре поставки очень широко распространен принцип диспозитивности. На

практике это не всегда позитивно сказывается на отношениях и взаимодействии сторон.

Во-первых, хочется отметить, что заключение договора как отдельного документа далеко не всегда реализуется субъектами предпринимательской деятельности на практике. Зачастую стороны обмениваются счетами на оплату, которые выполняют роль договора. Покупатель, оплачивая счет, принимает изложенные в нем условия, а если какие-то условия не согласованы, то к отношениям сторон будут применяться нормы действующего законодательства. Такое сотрудничество может быть невыгодно в том, что в погоне за уменьшением бумажного документооборота, стороны просто не имеют возможности уместить на небольших документах все необходимые условия взаимодействия. К сожалению, осознание этого зачастую приходит уже после того, как наступают какие-либо негативные последствия.

Во-вторых, некоторые из участников оборота, злоупотребляя свободой договора и в чем-то чрезмерной диспозитивностью, наоборот используют в своей деятельности договоры, которые слишком перегружены как в плане объема, так и в плане содержащихся в договоре прав и обязанностей сторон. Естественно, «перекос» будет в сторону того участника отношений, который разрабатывает такой договор и, имея значительный вес, может диктовать свои условия сотрудничества. Если по отношениям сторон, где одной из сторон является физическое лицо, которое приобретает товар или услугу, будет действовать законодательство о защите прав потребителей, то в отношениях между субъектами предпринимательской деятельности – юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями – никаких защитных механизмов не предусмотрено.

В качестве ещё одной особенности заключения договора поставки, о которой не было сказано ранее, следует отметить предусмотренный Гражданским кодексом РФ специальный порядок урегулирования разногласий, возникших между сторонами по отдельным условиям договора.

Сторона, получившая подтверждение о согласии заключить договор, но на иных условиях, должна в течение 30 дней принять меры к согласованию условий договора, по которым возникли разногласия, если иной срок не установлен законом или не согласован сторонами (ст. 507 Гражданского кодекса РФ). Положения, закрепленные в приведенных нормах, на практике чаще всего не соблюдается, потому как законодатель:

- не предусмотрел каких-либо негативных последствий (в том числе ответственности), за несоблюдение такого требования;
- не урегулировал процедуру преодоления разногласий.

В силу отсутствия таких норм, можно, руководствуясь общими принципами права (и принципами гражданского права в частности) применить аналогию закона, и рассматривать порядок, установленный при заключении договора в обязательном порядке, однако такой инструмент применительно к поставке будет нарушать принцип свободы договора (ст. 421 Гражданского кодекса РФ). Теперь непосредственно о пробелах в законодательстве. Один из самых спорных вопросов, который чаще всего встречался и в ходе работы, и в ходе изучения теоретического материала – это уже множество раз упомянутый срок договора поставки. Хотя в общих положениях о договоре купли-продажи, содержащихся в Гражданском кодексе РФ, и в приводимом Постановлении Пленума ВАС РФ от 1997 года указывается на то, что срок поставки товара не является существенным условием рассматриваемого договора, упоминание в ст. 506 Гражданского кодекса РФ сроков поставки не позволяет обозначить вопрос как однозначно закрытый.

Суды, указывая срок, как существенное условие ссылаются именно на то, что в силу упоминания в статье 506 Гражданского кодекса РФ, существенным условием договора поставки является срок исполнения обязательства по поставке товара. Условие о сроке поставки товара относится к определяемым существенным условиям договора поставки, поскольку при отсутствии этого условия в тексте договора должны

применяться диспозитивные нормы, позволяющие определить срок исполнения обязательства, не содержащего условия о дате его исполнения. В учебной литературе также существует мнение о том, что раз согласно ст. 506 Гражданского кодекса РФ передача товара поставщиком должна осуществляться в обусловленный срок, то срок передачи товара приобретает характер существенного условия договора. А для договоров, предусматривающих поставку товаров в течение срока его действия, отдельными партиями, существенным условием является период поставки (то есть промежуток времени, в течение которого производится поставка товара отдельными партиями). Изучая этот вопрос, нужно принять во внимание и то, что Постановление Пленума ВАС РФ, которое указывает на несущественность срока поставки, было принято ещё в 1997 году, то есть двадцать лет назад.

Во-первых, само по себе такое количество времени является достаточно продолжительным для любого нормативного правового акта и автоматически встаёт вопрос об актуальности такого акта.

Во-вторых, важно, что именно в конце 1990-х – начале 2000-х гг. происходило активное формирование современной нормативно-правовой базы. В советском праве договор поставки был средством планирования, а в настоящее время он является одним из основных инструментов именно рыночной экономики, поскольку применяется субъектами предпринимательской деятельности в условиях рыночной экономики и призван максимально отразить интересы сторон.

Метаморфоза поистине удивительная произошла с договором поставки, ведь раньше он защищал в большей степени поставщиков (производителей), а теперь конструкция должна кардинально поменяться и учитывать интересы и цели обеих сторон. Принимая во внимание роль, значимость и объемы товаров, движение которых на рынке опосредуется договором поставки, можно констатировать его стратегическую важность. При этом хочется заметить, что в зарубежном правовом регулировании такая договорная

конструкция, как поставка, отсутствует. Как было указано ранее, недостаточное внимание в действующем законодательстве уделено вопросам качества и безопасности товара. Большинство норм по договору поставки призваны разрешать спорные ситуации, в которых имеет место нарушения стороной или сторонами своих обязательств. Имеющиеся в нормативных правовых актах нормы не являются исключением.

Качество товара имеет первостепенное значение ещё и потому, что напрямую связано с основным принципом обязательственного права, в соответствии с которым, обязательства должны исполняться надлежащим образом в соответствии с условиями и требованиями закона, а при отсутствии таких условий и требований – в соответствии с обычаями или иными обычно предъявляемыми требованиями. Такие фундаментальные понятия как качество и безопасность товара должны найти своё отражение в законодательстве. Если сформулировать максимально конкретно, то представляется, что качество товара должно быть соотнесено с его соответствием согласованным характеристикам и целевому назначению; а безопасность товара должна отождествляться с отсутствием опасности для покупателя при длительном использовании товара по целевому назначению. Присутствие таких конструкций в нормативных правовых актах позитивно скажется на соблюдении прав и интересов покупателя, так как на данный момент приоритет отдается интересам поставщика.

Такая проблема, как подтверждение передачи товара, при изучении теоретической базы и судебной практики, оказалась не такой острой, как предполагалась при первоначальном определении плана работ. С чем был связан такой интерес? В первую очередь, с приводимыми постановлениями судебных органов, в которых апелляционная и кассационная инстанции посчитали факт передачи товара доказанным только на основании копии товарной накладной. Казалось, что такой вывод судебного органа должен быть основан на каких-то наработках, особенно учитывая скорость, с которой в настоящее время движется технический прогресс. Немалую роль сыграл и

тот факт, что с недавних пор в судах как арбитражных, так и общей юрисдикции, установлена техническая возможность подачи исковых заявлений, иных заявлений и ходатайств дистанционно, с помощью сети Интернет.

На фоне этого, приступая к работе над вопросом, хотелось увидеть отражение технического прогресса и в рассмотрении судами доказательственной базы по гражданским делам. Тем более обращая внимание на тот момент, что в последние годы между сторонами договорных отношений активно используется обмен документами посредством электронной связи. В договорах зачастую присутствует пункт, согласно которому скан-копии документов, отправленные с адресов электронных почт сторон, утвержденных в договоре, являются надлежащими документами и имеют полную юридическую силу. Однако, при ближайшем рассмотрении мотивировочной части постановления, было выявлено, что не технический прогресс стал причиной принятия такого решения, а скорее появление некоего «сбоя» в системе.

1.3 Стороны договора поставки

В легальном определении договора поставки законодатель назвал сторонами, указанного договора поставщика (продавца) и покупателя. Поставщик – это лицо, которое принимает обязательство в определенный срок (сроки) осуществить передачу товара контрагенту (покупателю), а также принимает на себя прочие связанные с исполнением условий договора обязательства и права, предусмотренные как самим договором, так и соответствующими положениями законодательства. Иными словами, поставщиком выступает продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность по производству, закупке товаров для их последующей реализации [24].

Соответственно, покупателем является лицо, обязавшееся оплатить

товар, поставленный ему в определенный срок (сроки), а также принимает на себя прочие связанные с исполнением условий договора обязательства и права, предусмотренные как самим договором, так и соответствующими положениями законодательства. Поставщиком в договорных отношениях может выступать индивидуальный предприниматель, коммерческие организации, а также имеющие право на осуществление деятельности, приносящей доход некоммерческие организации, если подобная деятельность предусмотрена ее учредителями и соответствует целям организации.

При соблюдении этих условий, на некоммерческую организацию распространяются применимые к субъектам предпринимательской деятельности положения законодательства в части деятельности, приносящей ей доход [37]. Кроме того, законом предполагается возможность и для физических лиц выступать стороной (субъектом) договора поставки. Для этого лицо должно иметь статус индивидуального предпринимателя. Стоит также упомянуть, что в случаях отдельных разновидностей предпринимательской деятельности законодательством специально могут быть определены условия, при которых она может осуществляться гражданами без регистрации в статусе индивидуального предпринимателя. В таких случаях они также имеют право выступать стороной (субъектами) договора поставки, поскольку по формальному признаку они соответствуют требованиям законодательства, а именно цели приобретения товара.

Следует также отметить, что к физическим лицам, занимающимся предпринимательской деятельностью, применяются нормы, регулирующие деятельность коммерческих организаций, независимо от того, осуществляется ли эта деятельность в отсутствие или при наличии образования юридического лица. Исключения при этом возможны, если иное вытекает из существа правоотношений, закона, либо иных правовых актов [57]. Таким образом, при заключении сделок такое физическое лицо не может сослаться на то, что оно не имеет статуса предпринимателя. Судом в

подобном случае будут применяться общие правила о связанных с ведением предпринимательской деятельности обязательствах.

Важно также отметить, что указанная выше статья гражданского кодекса не обязывает поставщика к передаче прав собственности на имущество. Очевидно, здесь предполагаются и такие случаи, где в качестве сторон договорных отношений выступают субъекты, располагающие иными вещными правами относительно предмета договора. В качестве примера можно привести унитарные предприятия (как государственные, так и муниципальные), комиссионера, а также субъекта договора простого товарищества, который осуществляет закупку товара, как от своего, так и от имени прочих товарищей.

Соотнося договор поставки и договор поставки для государственных и муниципальных нужд, можно отметить более широкий характер понятия договора поставки. Последний же несмотря на то, что он представляет собой отдельный договор, является лишь разновидностью договора поставки [55]. Таким образом, более узкое понятие поглощается более широким. Следовательно, перечень субъектов договорных отношений по договорам поставки следует расширить, включив в него государство. В гражданском законодательстве закреплён принцип свободы договорных отношений. Согласно этому принципу, недопустимо понуждение к заключению договора, помимо случаев, когда соответствующая обязанность закреплена законом, либо вытекает из принятого на себя в добровольном порядке обязательства [29].

Однако из принципа свободы договорных отношений существуют и изъятия, зафиксированные в п.4. ст.445, п.6. ст.448, п.5. ст.528, п.5. ст.529, определяющие возможность понуждения. При этом определение такого явления не дается. Применение указанных изъятий в отношении субъекта требует возникновения определенных оснований: обязательства, добровольно принятые субъектом, государственные нужды или нарушение субъектом действующего законодательства. Понуждению к заключению

договора предшествует неисполнение или уклонение от закрепленной обязанности субъекта по заключению договора. Однако полномочием по применению такой меры обладает лишь суд. Таким образом, в случае уклонения одной из сторон от исполнения такой обязанности, другая имеет право обратиться в суд. Следовательно, согласно норме, закрепленной в п.4. ст. 445 гражданского кодекса, все прочие формы понуждения к заключению договорных отношений, кроме судебной, запрещены.

Таким образом, одним из ключевых критериев, по которому можно отличить договора поставки и купли-продажи, может служить профессиональный характер деятельности поставщика [24]. Из всего сказанного следует, что договор поставки в целом можно рассматривать как договор с особым составом субъектов, при этом особенностью последнего является невозможность для физического лица, не имеющего статуса индивидуального предпринимателя, выступать по договору поставки в качестве продавца. Следует признать, что в большинстве случаев договоры поставки заключаются между организациями (коммерческими, либо некоммерческими) и (или) физическими лицами-предпринимателями [56].

Подводя итог, можно отметить, что сторонами (субъектами) по договору поставки имеют право выступать: юридические лица – коммерческие, либо некоммерческие организации; физические лица в статусе индивидуальных предпринимателей, либо не обладающие таковым (если это предусмотрено законом), осуществляющие предпринимательскую деятельность.

В статусе покупателя по договору поставки лица должны приобретать товар в целях ведения своей предпринимательской деятельности, либо для нужд, отличающихся от домашних, семейных или личных нужд, либо нужд и целей, им подобных (согласно разъяснениям, предоставленным Постановлением Пленума ВАС РФ).

Как видно из приведенного выше сказанного, только физические лица, не имеющие статуса индивидуального предпринимателя не вправе выступать

на стороне поставщика (продавца). Юридические и физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, могут выступать как в роли заказчика (покупателя), так и поставщика (продавца).

Глава 2 Порядок заключения и содержание договора поставки

2.1 Порядок заключения договора поставки и его форма

Заключению договора поставки, в практической деятельности, может предшествовать (независимо от того, покупатель ли это или поставщик) проверка контрагента. Она включает в себя проверку его на наличие каких-либо судебных споров, исполнительных производств, а также информацию о фактическом местонахождении, руководстве, участии его в государственных торгах и закупках, сведений о банкротстве или ликвидации и, наконец, необходимо рассмотреть показатели его финансово-хозяйственной деятельности, в том числе и наличие у него возможности фактически поставить товар, либо оплатить его (особенно в случаях, когда товар поставляется без предоплаты).

Подготовка и согласование условий договора производится уже после того, как были получены сведения о контрагенте. При этом процесс согласования условий направлен на обеспечение баланса интереса всех субъектов договорных отношений [25]. Установлено, что, если стороны достигли соглашения в требуемой форме по всем существенным условиям контракта, он считается заключенным. Таким образом, для заключения договора достаточно достигнуть соглашения по всем его существенным условиям, а этап проверки контрагента является факультативным (необязательным) и не подлежит законодательному регулированию. В силу диспозитивного характера гражданского права, в случае если в договоре не отражено место его заключения, он считается заключенным по месту нахождения (для физических лиц – месту жительства) субъекта, направившего оферту.

Договор может быть, согласно нормам, закрепленным в ст. 434 Гражданского кодекса, заключен в любой из предназначенных для

совершения сделок форме в случаях, если законом не оговаривается определенная форма для данного вида договоров. Когда стороны приходят к решению о заключении договора в той или иной форме, он может считаться заключенным после того, как ему была придана условленная форма, даже если для данного вида договоров в законе не предполагается такая форма. Законодательство РФ предусматривает, что договор может быть заключен в любой форме, предусмотренной для совершения сделок, если законом для данного вида договоров не установлена определенная форма [9]. Следует отметить, что в главе 30 ГК РФ не содержится прямого указания на форму заключения договора поставки.

Однако указанные обстоятельства не являются основанием для несоблюдения простой письменной формы, поскольку сторонами договора выступают субъекты предпринимательской деятельности, в том числе, юридические лица, а сделки между ними должны быть совершены в простой письменной форме в соответствии с п. 1 ст. 161 ГК РФ. Тем не менее, право сторон на определение формы заключения договора поставки за ними сохраняется, так, например, если стороны договорились о том, что договор должен быть заключен в нотариальной форме, то такой договор считается заключенным только после придания ему установленной формы. Кроме того, простая письменная форма допускает наличие не только единого документа, подписанного сторонами, но и в соответствии с п. 2 ст. 434 ГК РФ такой способ заключения договора как обмен поставщика и покупателя письменными документами, либо поставщик или покупатель, получивший оферту, в срок, установленный для ее акцепта, совершает конклюдентные действия, что отражено в положениях п. 3 ст. 434 ГК РФ, п. 3 ст. 438 ГК РФ.

В случае отсутствия доказательств того, что между сторонами есть какие-либо договорные отношения по поставке товара, совершение сторонами каких-либо действий, например, оплаты товара, может быть квалифицировано как совершение сделки купли-продажи. Так, например, товарные накладные, содержащие сведения о сторонах договора, количестве

и наименовании товара, а также цене имеют юридическую силу надлежащих письменных доказательств. Кроме того, в качестве надлежащего доказательства может быть представлена переписка сторон.

Исходя из выводов судебной практики, может быть признано наличие заключенного договора поставки, если имеются достаточные, допустимые письменные и иные доказательства, среди которых: документы, подтверждающие, что стороны фактически исполнили договор (товарные накладные, акты приема-передачи товара). Необходимо также иметь в виду, что исполнение условий оферты в неполном объеме со стороны адресата оферты, согласно Гражданскому кодексу, может быть достаточным условием для квалификации этих действий как акцепт. Для этого требуется только, чтобы адресат получил оферту (в т.ч. проект договора) и после этого перешел к ее исполнению на тех условиях, которые в ней приводятся, и в срок, установленный для ее акцепта [19]. Отметим, процедура заключения договора состоит из двух этапов – предложения по поводу заключения договора (направления оферты) от стороны-инициатора и принятие этого предложения (акцепт оферты) другой стороной.

Возможна такая ситуация, когда временные рамки для акцепта оферты не определены ни соответствующими правовыми актами, ни законом, ни самой офертой. В таком случае договор рассматривается как заключенный, если оферта была акцептована за нормально необходимый период времени для этого [19]. Опираясь на положения, содержащиеся в Определении Верховного Суда РФ [23], где, рассматривается вопрос о том, что оферта (предложении субъекту о заключении договора) должна содержать проект договора, подписанный оферентом, в противном случае договор нельзя считать заключенным на этапе получения акцепта. Однако необходимость в наличии проекта договора, подписанного оферентом, не предполагается. Так как внесение подписей, равно как и письменное оформление договора не имеют прямой связи с общими условиями определения момента заключения контракта.

В соответствии с п. 3 ст. 445 Гражданского кодекса, правила о сроках, устанавливаемые ею, применяются в случаях, если законом, другими правовыми актами или соглашением сторон не установлены другие. В отношении договора поставки, для его заключения характерен особый порядок, состоящий в предусмотренной для неё специальной регламентации вопросов урегулирования возникающих между сторонами на этапе заключения контракта разногласий по поводу тех или иных его условий [4]. Если эти разногласия передаются для рассмотрения в судебном порядке, спорные условия договора определяются согласно решению суда. В случаях, если возникшие на этапе заключения договора разногласия не были в шестимесячный срок с момента своего возникновения переданы в суд для рассмотрения, они больше не подлежат урегулированию в таком порядке. Если в процессе заключения договора на поставку возникли разногласия между сторонами относительно его условий, согласно п. 1 ст. 507 Гражданского кодекса, сторона, направившая предложение о его заключении и получившая от контрагента предложение о согласовании спорных условий, обязана принять соответствующие меры, направленные на согласование указанных условий, либо уведомить контрагента в письменной форме об отказе от заключения договорных отношений. За неисполнение этой обязанности п. 2 ст. 507 Гражданского кодекса устанавливает ответственность в форме возмещения убытков.

Рассмотрим пример из судебной практики по урегулированию разногласий при заключении договора поставки. Согласно Постановлению Одиннадцатого арбитражного апелляционного суда: «Доводы ответчика о наличии оснований для взыскания убытков отклоняются апелляционным судом, так как данная норма регулирует отношения сторон при заключении договора поставки, а не при изменении его условий, и предусматривает ответственность оферента, а не акцептанта. Вместе с тем, в рассматриваемом случае основной договор поставки между сторонами был согласован и подписан, в том числе достигнуто соглашение по условиям спецификации №

1 к договору. В связи с чем, по спорам о согласовании условий поставки партии товара по спецификации № 2 к договору, положения ст. 507 ГК РФ применению не подлежат» [35].

Оферент, получивший протокол разногласий (извещение об акцепте на других условиях), имеет право в тридцатидневный срок с момента получения извещения (протокола) или с момента истечения срока акцепта направить разногласия по условиям контракта на рассмотрение суда. Если же заключение договора для оферента, получившего протокол разногласий в установленный срок, обязательно, он обязан в тридцатидневный срок с момента получения протокола направить извещение адресату оферты о принятии контракта в его редакции спорных условий или об отклонении его протокола разногласий. В последнем случае или в случае, когда извещение о результатах рассмотрения протокола разногласий не получено в этот период, адресат оферты имеет право передать возникшие разногласия по условиям договора на рассмотрение в судебном порядке.

Приведенные выше правила, касающиеся сроков, применяются в случаях, если иные правила не предполагаются в соглашении сторон, а также не закреплены в законе и других правовых актах. В случаях уклонения субъекта от заключения договора, если для него это является обязательным условием, другая сторона имеет право требовать его понуждения к этому через суд. При этом договор будет считаться заключенным на установленных решением суда условиях и с момента, когда это решение суда вступит в силу. Кроме того, сторона, уклоняющаяся без достаточных для того оснований от заключения договора, обязана возместить контрагенту убытки, причиненные этим уклонением.

Рассмотрим позицию судебной практики по вопросу о заключенности договора поставки при отсутствии договора поставки как единого документа (договора-документа), подписанного сторонами. В правоприменительной практике наблюдается четыре позиции:

- «действия сторон свидетельствует о заключении договора поставки;

- действия сторон свидетельствует о совершении разовой сделки купли-продажи;
- действия сторон свидетельствуют о фактических правоотношениях, вытекающих из договора поставки, к которым применяются положения § 3 гл. 30 ГК РФ;
- действия сторон свидетельствуют о совершении разовой сделки купли-продажи, к которой применяются положения § 1 гл. 30 ГК РФ (положения § 3 гл. 30 ГК РФ не применяются)» [13, с. 84].

Рассмотрим примеры по каждой из позиций. Пример выставления одной из сторон (продавцом) счета на оплату товара и оплата этого товара, который свидетельствует о заключении договора поставки приведен в решении Арбитражного суда г. Москвы: «Нормы, регулирующие правоотношения, которые возникают из договора купли-продажи и поставки, не предусматривают специальную форму указанных договоров. Согласно ГК РФ в случае, когда продавец, получивший сумму предварительной оплаты, не исполняет обязанность по передаче товара в установленный срок, покупатель вправе потребовать передачи оплаченного товара или возврата суммы предварительной оплаты за товар, не переданный продавцом. Из материалов дела следует, что истец передал ответчику товар, а также оказывал сопутствующие услуги, что подтверждается универсальными передаточными документами, подписанными ответчиком без замечаний. Таким образом, между сторонами фактически сложились гражданско-правовые отношения. Ответчик в нарушение ГК РФ свои обязательства по поставке предоплаченного платежным поручением истцу товара надлежащим образом полностью не исполнил, в связи с чем задолженность ответчика перед истцом на дату принятия решения по настоящему делу составляет 100.000 рублей 00 копеек» [19].

Пример выставления одной из сторон счета на оплату товара и оплата этого товара, который свидетельствует о совершении разовой сделки купли-продажи представлен в постановлении Тринадцатого арбитражного

апелляционного суда: «доводы ответчика о заключении сторонами договора поставки, условия которого предусматривают поставку товара после его полной оплаты, которой произведено не было, отклоняется апелляционным судом, поскольку подписанный сторонами договор поставки в материалы дела не представлен; в выставленных счетах нет ссылки на договор поставки, равно как и в универсальных передаточных документах. Истец не отрицает, что выставленные счета на оплату товара являются офертой на заключение договора купли-продажи, а действия истца по перечислению денежных средств - его акцептом. При этом, совершение конклюдентных действий в виде перечисления предоплаты на основании выставленного счета на оплату товара не противоречит нормам ГК РФ и свидетельствует о совершении разовой сделки купли-продажи. Таким образом, между сторонами имело место заключение разовой сделки купли-продажи, регулируемой нормами главы 30 ГК РФ» [2, с. 150].

По третьей позиции, которая свидетельствует о фактических правоотношениях, вытекающих из договора поставки высказано мнение в постановлении Арбитражного суда Поволжского округа: «Как установлено судами первой и апелляционной инстанций и подтверждается материалами дела, АО «ФМРус» поставило в адрес ЗАО «Семена» средства защиты растений. Представленная товарная накладная содержит сведения о наименовании, количестве и цене товара, в связи с чем суд пришел к выводу о наличии между продавцом и покупателем разовой сделки купли-продажи, условия которой определены данным документом. Ссылаясь на наличие задолженности по оплате поставленного товара в сумме 990 000 руб., истец обратился в суд с рассматриваемым иском. Удовлетворяя заявленные требования, суд первой инстанции руководствовался положениями статей ГК РФ, установленными по делу обстоятельствами и пришел к выводу об обоснованности заявленных требований. Суд апелляционной инстанции согласился с выводами суда первой инстанции» [3, с. 29].

Последняя позиция, которая свидетельствует о совершении разовой сделки купли-продажи приведена в постановлении Арбитражного суда Уральского округа: «Судами установлено, что между сторонами в отсутствие письменного договора сложились гражданско-правовые отношения, связанные с поставкой товаров, которые фактически представляют собой разовые сделки купли-продажи, что подтверждается представленными материалами. Таким образом, покупатель обязан оплатить товар непосредственно до или после передачи ему продавцом товара» [5, с. 248].

Сторона, инициирующая заключение договора, то есть направившая оферту, и получившая от контрагента новую оферту обязана в тридцатидневный срок с момента получения встречной оферты принять меры, направленные на согласование условий контракта. В случае уклонения от принятия вышеуказанных мер, сторона-инициатор, получившая новую оферту, обязана возместить убытки, понесенные контрагентом, в связи с этим уклонением. К этим покрываемым убыткам могут быть причислены: расходы, понесенные на подготовку и организацию действий, направленных на выполнение условий договора, которые были предприняты по истечении 30 дней с момента получения инициатором договорных отношений акцепта на других условиях [19]. Подводя итог всему вышесказанному, отметим, что основанием для заключения договора поставки служит инициатива субъекта, зафиксированная в оферте (предложении о заключении договора), а в ситуациях, когда заказчиком выступает государство – инициатива субъектов, связанная с проведением торгов.

2.2 Права и обязанности поставщика и покупателя

Рассматривая основные обязательства отметим, что основной обязанностью поставщика является передача в обусловленный срок или сроки товаров покупателю, предусмотренным договором поставки, с соблюдением условий о комплектности товара. В случаях, когда поставка

одноименных товаров осуществляется поставщиком покупателю одновременно по нескольким договорам поставки и количество поставленных товаров недостаточно для погашения обязательств поставщика по всем договорам, покупатель должен зачесть поставленные товары в счет исполнения договора, указанного поставщиком при осуществлении поставки либо без промедления после нее.

В случае, когда поставщик не воспользовался правами, по информированию покупателя об исполнении относительно конкретного обязательства, его исполнение засчитывается в погашение обязательств по договору, срок исполнения которого наступил ранее. Если срок исполнения обязательств по нескольким договорам наступил одновременно, покупатель имеет право зачесть предоставленное исполнение пропорционально в погашение обязательств по всем договорам. Согласно позициям судебного производства сформировалось три позиции судов:

- «срок поставки не является основным условием договора поставки;
- срок поставки является существенным условием договора поставки;
- условие о сроках поставки товаров в силу того, что указание о нем, является существенным условием последнего» [37].

Рассмотрим примеры по каждой из позиций. Пример несущественности условия срока поставки договора приведен в Постановлении Двенадцатого арбитражного апелляционного суда: «Надо иметь в виду, что существенными условиями договора поставки, являются только условия о наименовании и количестве товара. Соответственно, договор поставки, как консенсуальный гражданско-правовой договор, в силу ГК РФ считается заключенным с момента достижения сторонами соглашения по этим двум условиям, остальные же условия в случае отсутствия соглашения по ним являются определяемыми на основании закона. Срок поставки не входит в число существенных условий договора поставки. Сказанное согласуется с правовой позицией, приведенной в ПП ВАС РФ» [32].

Пример существенности условия срока поставки договора приведен в Постановлении Арбитражного суда Московского округа: «В соответствии с ГК РФ по договору поставки поставщик обязуется передать в срок товары покупателю. К существенным условиям договора поставки относятся предмет договора» [33].

Последняя позиция может быть рассмотрена в качестве примера из Постановления Одиннадцатого арбитражного апелляционного суда: «Условие о сроке поставки в силу того, что указание о нем присутствует в определении понятия договора поставки, является существенным условием последнего. Вместе с тем условие о сроке поставки относится к определяемым существенным условиям договора поставки, так как при отсутствии этого условия в тексте договора должны применяться диспозитивные нормы, позволяющие определить срок исполнения обязательства, не содержащего условия о дате его исполнения. Срок исполнения продавцом обязанности передать товар покупателю определяется договором купли-продажи, а, если договор не позволяет определить этот срок. В соответствии с пунктом 7 ПП ВАС РФ в случаях, когда моменты заключения и исполнения договора не совпадают, а сторонами не указан срок поставки товара и из договора не вытекает, что она должна осуществляться отдельными партиями» [34].

В пп. 1 и 2 ст. 4 Закона о защите прав потребителей [18] установлено, что поставщик обязан передать покупателю товар, качество которого соответствует договору. Если срок устранения недостатков товара не определен в письменной форме соглашением сторон, эти недостатки должны быть устранены изготовителем незамедлительно, то есть в срок, объективно необходимый для их устранения с учетом обычно применяемого способа [22].

Рассмотрим пример, где если стороны предусмотрели в договоре собственные характеристики, которым должен соответствовать товар. Так, в Постановлении ФАС Западно-Сибирского округа стороны предусмотрели в договоре собственные характеристики, которым должен соответствовать

товар. ДНТ «Петровский остров» предъявил иск к ООО «ТМК «Пилот» по поставке шлагбаума без сопроводительных документов и дополнительного оборудования. Поэтому согласно судебному решению в случае передачи товара, не соответствующего этим характеристикам, он признан некачественным. В связи с этим покупатель предъявил к поставщику требования, в частности, о соразмерном уменьшении стоимости товара [27].

Основным правом поставщика выступает право требования оплаты поставленных товаров покупателем. Условными являются:

- право выбора вида транспорта или определения условий доставки товаров;
- право требовать в определённый срок предоставление отгрузочной разрядки.

В качестве встречных прав и обязанностей назвать то, что обязанность покупателя – своевременно направить поставщику отгрузочную разрядку. Право поставщика – отказ от исполнения обязательства. Содержание отгрузочной разрядки и сроки ее направления покупателем поставщику должны быть предусмотрены договором. Однако такое исполнение обязательств со стороны поставщика следует считать встречным, так как оно обусловлено исполнением своих обязательств покупателем по направлению поставщику отгрузочной разрядки [4].

Соответственно, если покупатель не направит необходимые документы поставщику, то согласно положениям статьи 328 ГК РФ, поставщик имеет право отказаться от исполнения обязательства по поставке товара конкретным лицам либо приостановить отгрузку [10]. Если покупатель во исполнение своей обязанности по оплате, оплатил поставщику одноименные товары, полученные по нескольким договорам поставки, и суммы оплаты недостаточно для погашения обязательств покупателя по всем договорам, уплаченная сумма должна засчитываться в счет исполнения договора, указанного покупателем при осуществлении оплаты товаров. Если срок исполнения обязательств по нескольким договорам наступил одновременно,

поставщик имеет право зачесть предоставленное исполнение пропорционально в погашение обязательств по всем договорам [39].

Данному праву поставщика корреспондирует обязанность покупателя принять поставленный поставщиком товар с определенным им ассортиментом, даже если покупатель ожидал получить товар в другом ассортименте.

В случае нарушения условия о комплектности товара поставщик вправе будет потребовать принятия и оплаты товара, если докажет, что покупатель не известил его в разумный или установленный договором срок о поставке некомплектного товара или нарушил иные правила приемки товара (ст. ст. 513, 514, 519, 483 ГК РФ). Следовательно, покупатель обязан принять и оплатить товар. В таких случаях суды признают товар фактически принятым, а требования покупателя, основанные на передаче некомплектного товара, неправомерными [27]. Покупатель (получатель) обязан совершить все необходимые действия, обеспечивающие принятие товаров, поставленных в соответствии с договором поставки. Однако если в договоре не установлен срок возврата многооборотной тары, покупатель вправе исполнять это обязательство в разумный срок, а поставщик не имеет права требовать ее возврата немедленно. Основным правом покупателя является право требовать от поставщика надлежащего исполнения всех его обязанностей, предусмотренных законом, иными правовыми актами, договором поставки и обычаями делового оборота.

При обнаружении нарушений требований к качеству товара покупатель вправе по своему выбору: отказаться от исполнения договора купли-продажи и потребовать возврата уплаченной за товар денежной суммы; потребовать замены товара ненадлежащего качества товаром, соответствующим договору [6]. В связи с упоминанием законодателем таких понятий как неустранимые недостатки и их неоднократность выявления, возникает необходимость обращения к разъяснениям содержания указанных терминов.

Согласно п. 13 ПП ВС РФ «О рассмотрении судами гражданских дел

по спорам о защите прав потребителей» [21] неустранимый недостаток товара – недостаток, который не может быть устранен посредством проведения мероприятий по его устранению, приводящий к невозможности или недопустимости использования данного товара в целях, для которых товар такого рода обычно используется. Согласно выводам судебной практики, покупатель вправе отказаться от исполнения договора в случае неоднократного выявления недостатков, при чем, такие недостатки могут иметь различный характер по отношению к одному товару. Таким образом, при разрешении спора, по существу, судам необходимо учитывать неоднократность выявления недостатков, как одного и того же, так и различного характера, что является основанием для расторжения договора [22].

Особым правомочием покупателя в договоре поставки, в отличие от договора купли-продажи, при невыполнении обязанности поставщиком по отгрузке товара надлежащего качества и в необходимом количестве, является «право покупателя приобрести недопоставленные товары у третьих лиц, а все необходимые и разумные расходы на их приобретение адресовать поставщику» [13]. Кроме того, поставщик обязан передать товар в определенной договором комплектности. В случае неисполнения поставщиком данной обязанности, покупатель вправе предъявить поставщику требования: по доукомплектации поставленного товара либо соразмерного уменьшения цены. Требования по доукомплектации поставщик обязан удовлетворить немедленно либо заменить недоукомплектованный товар комплектным.

2.3 Ответственность сторон по договору поставки

Гражданско-правовая ответственность представляет собой возложение на должника (виновного лица) дополнительного бремени по совершению действий, компенсирующих последствия его вины. Помимо реального

исполнения обязательств, т.е. обязанностей, принятых стороной на себя добровольно в момент заключения договора, такое лицо должно понести определенные отрицательные последствия. В противном случае, при ограничении последствий нарушения исполнения обязанностей виновной стороной возникнет ситуация освобождения последней от ответственности, которая как до, так и после нарушения несет одну и ту же обязанность, вытекающую из реального исполнения самого договора. Традиционно термин «санкция» применяется в отношении мер уголовного наказания, однако обращаясь к этимологии и семантике слова «санкция», можно сделать вывод о том что, в переводе с латинского языка «sanctio» [8] обозначает строжайшее постановление; либо ту часть правовой нормы, в которой определяется наказание лицам, допустившим нарушение установленных предписаний. Исходя из понимания санкции, как наказания лицам, допустившим нарушение установленных предписаний, с теоретической точки зрения данный термин можно применить, в том числе, в отношении гражданско-правовой ответственности. Следовательно, допустимо сказать, что гражданско-правовая ответственность выступает в роли имущественной санкции.

Гражданско-правовая ответственность как имущественная санкция применима при наличии: противоправного поведения участника гражданских правоотношений; причинения вреда; причинной связи между действиями и наступившими последствиями. В случае если законодательно не предусмотрено иное, стороны вправе самостоятельно, по своему усмотрению, определять меры ответственности тем самым реализуя принцип свободы договора, стороны имеют право ужесточать имеющиеся в законодательстве меры ответственности [42].

Рассмотрим судебную практику по вопросу о том, признается ли поставка не новых товаров нарушением договора поставки, если договором прямо не предусмотрена поставка новых товаров, существует две позиции судов, насчет этого вопроса у судов есть две позиции:

- возможность поставки товара, бывшего в употреблении, должна быть прямо предусмотрена договором. Если такой оговорки в договоре нет, то поставляться должен новый товар, при этом поставка бывшего в эксплуатации товара вместо согласованного договором нового товара является существенным нарушением требований;
- если договором поставки не предусмотрена поставка новых товаров, то поставка не нового товара не свидетельствует о его ненадлежащем качестве, если товар соответствует своему назначению, техническим характеристикам и может использоваться для тех целей, для которых предназначен.

Рассмотрим примеры по каждой из позиций. Позиция о возможности поставки товара, бывшего в употреблении, должна быть прямо предусмотрена договором приведена в постановлении Восемнадцатого арбитражного апелляционного суда: «в сфере предпринимательских отношений, помимо действия положений необходимо учитывать применение деловых обычаев. Каких-либо доказательств того, чтобы ответчик, как поставщик спорной продукции, оговорил в договоре поставки условие о том, что поставляемые тележки являются отремонтированными в ходе рассмотрения дела не установлено. Договор поставки, как и иные оформленные ответчиком документы, связанные с поставкой тележек, таких сведений не содержат» [19].

По второй позиции выражено мнение в постановлении Арбитражного суда Уральского округа: «вопреки указаниям заявителя суды обоснованно отметили, что поставка не нового товара не свидетельствует о его ненадлежащем качестве, если товар соответствует своему назначению, техническим характеристикам и может использоваться для тех целей, для которых предназначен. При этом вывод о рыночной стоимости восстановленного товара с принадлежностями, не может быть принят, поскольку данное экспертное заключение не содержит выводов относительно

некачественности товара на момент его передачи истцу» [19]. Однако следует обратить внимание на то, что право на получение потерпевшей стороной неустойки проистекает из самого факта нарушения условий договора и не обусловлено наличием фактического ущерба [14].

Согласно ПП ВС РФ [20] для признания обстоятельства непреодолимой силой необходимо, чтобы оно носило чрезвычайный и непредотвратимый при данных условиях характер. «Требование чрезвычайности подразумевает исключительность рассматриваемого обстоятельства, наступление которого не является обычным в конкретных условиях. Если иное не предусмотрено законом, обстоятельство признается непредотвратимым, если любой участник гражданского оборота, осуществляющий аналогичную с должником деятельность, не мог бы избежать наступления этого обстоятельства или его последствий. Не могут быть признаны непреодолимой силой обстоятельства, наступление которых зависело от воли или действий стороны обязательства, например, отсутствие у должника необходимых денежных средств, нарушение обязательств его контрагентами, неправомерные действия его представителей».

Кроме того, следует отметить, что связь неустойки и понесенных убытков не отрицается законодателем. Существует и такой вид неустойки, который называется штрафным, когда возмещение убытков происходит сверх неустойки. Законодатель предоставляет кредитору право выбора между требованием неустойки и возмещения убытков, называемое альтернативной неустойкой. В тех случаях, когда при заключении договора оценить предполагаемые убытки при нарушении его исполнения не представляется возможным целесообразно согласование альтернативной неустойки. По мнению А.В. Томсинова, размер упущенной выгоды следует определять только из потерь, вызванных нарушением условий конкретного данного договора [40]. Необходимо обратить внимание на то, что если в день причинения убытков произошло понижение цен, то разница между первоначальной и конечной ценами сыграет в пользу причинителя вреда и

соответственно в убыток потерпевшему [17].

В случае, когда в момент заключения договора цены были выше, нежели чем на момент нарушения исполнения обязательства, следует учитывать большую сумму, т.к. на момент заключения потенциальный виновник мог и должен был оценивать возможный ущерб, который может быть причинен неисполнением обязательства. Если на рынке произошло повышение цен, то ущерб стоит рассчитывать по ценам, существующим на момент вынесения судебного решения, с последующей индексацией до момента фактического исполнения также по принципу взыскания большей суммы. Основной трудностью при взыскании убытков является обоснование необходимости и размера будущих расходов. В этой связи А.В. Томсинов отмечает, что существует возможность злоупотребления правом, которое может выражаться во взыскании с должника «надуманные и даже явно нереальные расходы кредитора» [40, с. 60]. Поэтому целесообразно признать возмещение лишь «достоверно доказанных будущих расходов, необходимых для компенсации последствий причиненного вреда либо признанных судом расходов, вытекающих из обязательства перед третьим лицом, направленного на обеспечение исполнения договора с виновной стороной и возникшего до нарушения договора» [40, с. 61].

Судебные решения, выносимые при рассмотрении споров связанных с взысканием убытков, как правило, основываются на том, что договор поставки – это договор, реализуемый субъектами предпринимательской деятельности, в этой связи исходя из легального определения упомянутой деятельности [4]. В связи с тем, что указанная деятельность неизбежно связана с рисками, что в том числе отмечает сам законодатель, представляется обоснованным обратить внимание на риски, возникающие в правоотношениях по договору поставки, а также последствия их наступления, т.е. ответственность сторон [26]. При игнорировании согласования иных, дополнительных условий договора каждая из сторон должна понимать, что тем самым принимает на себя обязанность совершить

действия, даже если они не желательны для сторон, которые предусмотрены законом в качестве ответственности либо последствий несогласования иных условий договора поставки.

В сложившейся ситуации, продавец вправе самостоятельно определить ассортимент товара и отказ от его приема со стороны покупателя судом будет признан неправомерным. Суд должен будет установить, согласованно ли условие об ассортименте и в случае, если оно согласовано не было, применив п. 2 ст. 467 ГК РФ, обязать покупателя принять товар. При таком положении, поскольку сторонами были согласованы все существенные условия, договор был признан заключенным, а отказ от его исполнения является незаконным [24]. Соответственно поставщик обязан выполнить допоставку товара того наименования, по которому образовалась недопоставка и она подлежит восполнению, в противном случае покупатель вправе будет предъявить соответствующие требования. Условие о количестве поставляемого товара является существенным условием и включается предмет договора поставки, в случае его несогласования договор признается не заключенным, в этой связи покупатель не имеет права требовать с поставщика осуществления поставки товара, а также уплаты неустойки, предусмотренной договором за неисполнение или ненадлежащее исполнение поставщиком своих обязательств [24]. В указанной ситуации поставщик ответственности не несет.

Согласно положениям ст. ст. 15, 393 ГК РФ должник обязан возместить кредитору убытки, причиненные неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательства в полном объеме. Размер подлежащих возмещению убытков должен быть установлен с разумной степенью достоверности. По смыслу пункта 1 статьи 15 ГК РФ в удовлетворении требования о возмещении убытков не может быть отказано только на том основании, что их точный размер невозможно установить. В этом случае размер подлежащих возмещению убытков определяется судом с учетом всех обстоятельств дела, исходя из принципов справедливости и соразмерности

ответственности допущенному нарушению [20].

При нарушении поставщиком установленной обязанности осуществить поставку товара в комплекте может сложиться ситуация невозможности взыскания задолженности по договору [31]. Однако, есть конкретные примеры из судебной практики. Рассмотрим решение судебного процесса по Постановлению ФАС Уральского округа. ОАО «Стерлитамакский нефтехимический завод» предъявил иск к ООО «Гросс» о взыскании недополученных товаров. Суд признал такую сделку единым договором поставки в комплекте и применил к отношениям сторон нормы о последствиях передачи некомплектного товара [29]. В случае если в договоре указано, что поставщик обязан затарить товар определенным способом или в соответствии с определенными требованиями поставщик может быть привлечен к ответственности в виде обязанности уплатить установленную договором неустойку за поставку товара в ненадлежащей упаковке [28]. При отказе от исполнения договора поставки либо ненадлежащего его исполнения, в частности, при просрочке поставки товара к поставщику могут быть применены меры ответственности в форме возмещения убытков или взыскания неустойки [38].

Таким образом, в качестве оснований привлечения к гражданско-правовой ответственности поставщика выступают: просрочка поставки товара – согласно статье 521 ГК РФ возможно применение взыскания неустойки в случае, когда передача товара была осуществлена поставщиком покупателю по истечению установленного договором срока; недопоставка товара – в соответствии с положениями ст. ст. 511 и 521 ГК РФ неустойка может быть взыскана, когда поставщиком была осуществлена поставка товара в количестве, не соответствующем условиям договора; поставка некомплектного товара – на основании норм, предусмотренных статьями 480.

Для покупателя, в свою очередь, можно выделить такие основания применения имущественной санкции. При нарушении обязанности

покупателя принять товар, руководствуясь положениями статей 484, 523 ГК РФ продавец вправе требовать приема поставленного товара, либо отказаться от исполнения договора. При одностороннем отказе поставщика, договор будет признан расторгнутым. Исходя из обязанности покупателя принять товар на ответственное хранение непринятого товара и обеспечить его сохранность, в случае неисполнения указанной обязанности покупатель может понести неблагоприятные для себя последствия в форме возмещения убытков, причиненных необеспечением сохранности товара, чужого имущества в соответствии с положениями статьи 902 ГК РФ. В случае неисполнения покупателем обязанности по оплате поставленного и принятого товара к покупателю могут быть применены меры ответственности, которая заключается в уплате процентов в соответствии со ст. 395 ГК. Кроме того, неоднократное нарушение сроков оплаты дает поставщику право на односторонний отказ от договора (п. 3 ст. 523 ГК). В договоре поставки покупатель (получатель) обязан вернуть поставщику многооборотную тару и средства пакетирования [16]. Иные правила предусмотрены для прочей тары и упаковки: они подлежат возврату поставщику лишь в случаях, предусмотренных договором.

За игнорирование данной обязанности покупатель может быть привлечен к ответственности. Поставщик вправе требовать от покупателя либо возврата многооборотной тары, либо возмещение убытков, причиненных нарушением условия договора о возврате многооборотной тары. Договору поставки как предпринимательскому договору свойственен принцип полного возмещения причиненного вреда. А значит, возмещению подлежат все убытки, причиненные неисполнением либо ненадлежащим исполнением обязательства независимо от характера вины, имущественного положения причинителя и иных факторов. Таким образом, должник обязан восстановить имущественное положение кредитора до состояния, в котором оно находилось до причинения вреда и/или нарушения обязательства. Кроме того, согласно указанному принципу подлежат возмещению любые

материальные потери потерпевшей стороны.

При определении размера компенсации, подлежащей выплате, должны быть учтены те материальные выгоды, которые получила потерпевшая сторона в связи с отсутствием необходимости исполнения договора по причине расторжения договора вследствие того, что контрагентом было допущено нарушение исполнения условий договора. Не смотря на изобилие судебной практики в отношении споров по договору поставки, по сей день остается проблема в регулировании правоотношений, сложившихся в рамках рассматриваемого договора.

В судебной практике нет однозначной позиции по возможности применения упомянутого документа.

Позиция 1. Если договор поставки не содержит условия о порядке возврата тары и распределении расходов по ее возврату, то сторонам следует руководствоваться Правилами. Согласно постановлению ФАС Западно-Сибирского округа «Из содержания статьи 517 Гражданского кодекса Российской Федерации вытекает обязанность покупателя по возврату поставщику многооборотной тары, в которой поступил товар, в порядке и в сроки, установленные законом, иными правовыми актами, принятыми в соответствии с ними обязательными правилами или договором. По результату надлежащей оценки в совокупности допустимых и достоверных доказательств получения товара по товарным накладным (статьи 68, 71 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации), суд первой инстанции сделал правильный вывод о ненадлежащем исполнении ответчиком обязательства по возврату оборотной тары (поддонов) и на законном основании удовлетворил требование истца о взыскании 140 800 рублей задолженности...» [27].

Позиция 2. Правила применения, обращения и возврата многооборотных средств упаковки применяются к отношениям сторон только в случае, когда это прямо предусмотрено договором.

Постановление ФАС Уральского округа: «...В соответствии со ст. 517

ГК РФ покупатель обязан вернуть поставщику многооборотную тару, в которой поступил товар, в порядке и в сроки, установленные законом, иными правовыми актами, принятыми в соответствии с ними правилами или договором. Ссылка на п. 7 указанных выше Правил, как на основание удовлетворения иска, является ошибочной, поскольку Правила действуют в части, не противоречащей Гражданскому кодексу РФ и когда есть на них прямая ссылка в договоре. При таких обстоятельствах возложение на ответчика обязанности по возмещению расходов по возврату многооборотной упаковки нельзя признать правомерным...» [30].

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что единственной профилактикой рисков обеих сторон, а равно способом избежать ответственности является полноценное согласование каждого из условий договора и добросовестное их исполнение.

Итак, делая выводы по второй главе исследования можно отметить, что анализ судебной практики показал, что при квалификации договора в качестве договора поставки необходимо исходить из признаков договора поставки, предусмотренных статьей 506 Гражданского Кодекса, независимо от наименования договора, названия его сторон либо обозначения способа передачи товара в тексте документа. При этом под целями, не связанными с личным использованием, следует понимать, в том числе приобретение покупателем товаров для обеспечения его деятельности в качестве организации или гражданина-предпринимателя (оргтехники, офисной мебели, транспортных средств, материалов для ремонтных работ и т.п.). Однако, если указанные товары приобретаются у продавца, осуществляющего предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, отношения сторон регулируются нормами о розничной купле-продаже (§ 2 гл. 30 ГК РФ).

Статья 506 ГК РФ определяет в качестве признака договора поставки предпринимательский характер деятельности поставщика и покупателя. Признаками отношений поставки являются длительность отношений,

согласование в договоре существенных условий, очередность заключения договора и его исполнения с учетом согласованных условий. Существенными условиями договора поставки являются наименование и количество товара (п. 5 ст. 454, п. 3 ст. 455 ГК РФ). По вопросу о том, является ли срок поставки, цена товара, по вопросу о заключенности договора существенным условием договора поставки, существует несколько позиций судов.

Глава 3 Актуальные вопросы юридической практики по договору поставки

3.1 Изменение и расторжение договора поставки

Для осуществления изменения либо расторжения договора поставки необходимы особые, то есть не укладывающиеся в рамки общего правила, условия. Существует общий принцип обязательности исполнения договоров, подразумевающий, что исполнение должно происходить на условиях, по которым достигнуто соглашение сторон в момент заключения договора. Однако на практике не редко встречаются договоры поставки с наличием дополнительных соглашений участников сделки, изменяющими редакции некоторых условий договора и являющихся неотъемлемой его частью. В этой связи, не смотря на факультативность (необязательность) таких явлений как изменение договора поставки и его расторжение, имеющее характер крайней меры, указанные явления имеют свое применение в роли изъятия из общего правила. Следует отметить, имея в виду диспозитивный характер гражданского права, что исполнение и стабильность договора поставки необходимо сочетать с его гибкостью и адаптивностью к развивающимся отношениям в рамках данного договора. Как отмечают М.И. Брагинский и В.В. Витрянский, говоря о свободе договора поставки, что «те, кто обладают правом по собственной воле заключать договор поставки, должны быть в принципе столь же свободны в вопросах о его расторжении или изменении отдельных договорных условий» [4, с. 211].

Изменение договора поставки по смыслу главы 29 ГК РФ представляет собой изменения условий договора, но не его модель, разновидность или вид, что свидетельствует о наличии четко определенных границ дозволенного при осуществлении внесения коррективов. Согласно положениям п.п. 3 и 4 статьи 425 ГК РФ стороны могут предусмотреть срок окончания действия

договора, а в случае его отсутствия действие договора продолжается до момента исполнения. Раскрывая содержание рассматриваемого положения, М.И. Брагинский и В.В. Витрянский отмечают необходимость наличия волевой составляющей сторон в том, чтобы связать установленный срок окончания договора поставки и срок прекращения обязательства: «если срок действия в договоре поставки сторонами указан, но стороны сами не связали окончание срока действия договора с прекращением обязательств, то тогда окончание срока действия договора поставки не является основанием для прекращения обязательств, если это не предусмотрено законом или договором» [4, с. 213].

ГК РФ не содержит определений понятиям «изменение» и «расторжение» договора поставки, в нем лишь описывается процедура, позволяющая достичь того или иного результата. Таким образом, с целью сохранения обязательства, но в измененном, скорректированном виде, следует обратиться к инструментам изменения договора поставки, преследуя цель прекращения обязательства – к расторжению [43]. При изменении договора сам договор поставки остается в силе, а внесенные коррективы распространяются на отдельные договорные условия и его содержание в будущем. Расторжение договора поставки представляет собой досрочное прекращение его действия и прекращение возникших обязательств. Несмотря на различные правовые последствия, вызванные изменением и расторжением договора поставки, правила, регулирующие данные отношения совпадают, что отражено в главе 29 ГК РФ в целом и статье 450 ГК РФ в частности. Говоря об изменении договора поставки, необходимо отметить, что: «изменение договора поставки – внесение в его условия уточнений, поправок, дополнений – такое определение изменению договора было дано давно, однако оно не теряет своей справедливости утверждения и сегодня» [9, с. 219].

Тем не менее, правоведы раскрывают содержание изменений, указывая на то, что изменение может быть представлено как: «увеличение или

сужение объема права и/или соответствующей обязанности, появление в составе обязательства новых правомочий и обязанностей, удлинение или укорочение срока существования права кредитора, изменение периодичности или способа исполнения обязанностей» [4, с. 248]. Вслед за указанными авторами следует отметить, что для изменения договора поставки обязательно наличие воли субъектов отношений к изменению содержания договора поставки, то есть стороны должны стремиться изменить сложившиеся между ними отношения. Центральным свойством изменения договора поставки является направленность его вектора в будущее, т.е. вносимые сторонами изменения распространяются исключительно на будущие отношения. В противном случае, придется допустить невероятное – предоставление субъективного права, которым можно было воспользоваться только вчера, соответственно, нельзя обязать лицо в ретроспективе совершить определенные действия, а сегодня привлекать его за их неисполнение к ответственности [47]. Той же позиции придерживается В.Ю. Еремин: «Недействующий еще или уже договор поставки невозможно ни изменить, ни расторгнуть» [14, с. 191]. Используя языковую конструкцию «еще», В.Ю. Еремин обращает внимание на ныне недействующий договор поставки и указывает на возможность его существования в будущем, а также «уже», сделав акцент на том, что договор поставки действовал и на настоящий момент прекратил свое действие [14, с. 193]. Прекращение действия договора поставки может быть связано, среди прочего, с надлежащим исполнением обязательства по договору поставки, в данном случае нельзя говорить об изменении либо расторжении договора поставки. О договоре поставки, речь не идет вовсе, поскольку заключение договора преследует конкретную цель – исполнение, порожденного и закрепленного в нем обязательства [52]. При достижении поставленной цели, договор поставки, как средство уходит на второй план, а сама цель прекращает свое существование.

Вместе с тем, на практике имеют место попытки внесения изменений в

уже исполненный договор поставки. Однако, допустимо ли подобное внесение изменений, когда договор поставки уже исполнен – предмет договора передан в единоличную собственность к покупателю. Таким образом, рассмотренное внесение изменений невозможно, следовательно, не правомерно. Внесение изменений в исполненный договор поставки должны быть признаны недействительными, соответственно не порождающими никаких правовых последствий. Еще одним немаловажным свойством обладает изменение договора поставки – это то, что обновленные условия сделки должны быть осуществимыми. Определение момента изменения договора поставки, порой, представляется неоднозначным. Возможны два варианта:

- «договор поставки считается измененным с момента, предусмотренного в дополнительном соглашении;
- договор поставки считается измененным с момента заключения дополнительного соглашения» [6, с. 115].

В силу диспозитивности нормы п. 3 ст. 453 ГК РФ стороны вправе установить, что «обязательства по договору изменяются или прекращаются не с момента заключения соглашения об этом, а с определенной в соглашении даты, со дня наступления указанного в нем события или по истечении определенного периода времени (ст. 190 ГК РФ)» [7, с. 29]. При этом конкретное условие будет изменено в срок, предусмотренный сторонами в соглашении, а договор поставки – с момента заключения такого соглашения. «Стороны могут выбрать и заранее согласовать наиболее подходящий для них способ, порядок, основания изменения и прекращения своих отношений в судебном порядке; основания и порядок одностороннего изменения и отказа от исполнения договора поставки, включая плату за такое изменение (отказ)» [13, с. 11].

Изменение и расторжение договора поставки может осуществляться по соглашению сторон: возможность изменения либо расторжения договора поставки по данному основанию презюмируется диспозитивной мерой,

однако иное может быть предусмотрено законом, а, как известно, при конкуренции общей и специальной нормы, следует руководствоваться специальной [15]. Способами расторжения и изменения договора поставки по рассматриваемому основанию могут быть: новация и представление взамен исполнения отступного. К.Е. Чистяков считает новацию разновидностью изменения договора поставки [48]. М.И. Брагинский и В.В. Витрянский считают, что «замена в договоре поставки предмета или способа исполнения является лишь изменением договора» [4, с. 215]. Также отмечается, что при наличии задолженности по возмездному договору, то имеет место особый вид прекращения договора поставки, а не его изменения, т.е. новация.

Не допускается новация обязательства в одностороннем порядке, поскольку согласно п. 1 ст. 414 ГК РФ замена первоначального обязательства другим возможна только по соглашению сторон. Из положений указанной выше статьи следует, что «соглашение о новации преследует цель прекратить существующее между сторонами обязательство и установить между теми же сторонами иное обязательство. Прекращение обязательства означает, что первоначальная юридическая связь между сторонами, выраженная в конкретном обязательстве, утрачивается, и возникает новое обязательство» [25]. П.А. Шефас отмечает, что в случае с изменением договора поставки обязательство сохраняется, пусть и в измененном виде, однако при новации происходит замена одного обязательства другим и даже о частичном сохранении обязательства говорить не приходится [51]. Так, в соответствии с п.2 ст. 450 ГК РФ по требованию одной из сторон, в принудительном порядке, договор поставки может быть изменен или расторгнут только решением суда. Так как новация допускается исключительно по обоюдному соглашению сторон, обращение с исковым заявлением о требовании понудить сторону к совершению новации будет признано не правомерным.

И.В. Ульянов в своей работе разработал правила по разграничению изменения договора поставки и новации, которые сводятся к следующему: при наличии прямого указания сторон на замену одного обязательства

другим, следует применять нормы о новации; нормы о новации также применяются в случаях, когда изменения условий привели к трансформации договора поставки, то есть изменению типа (вида) договора; Если перечисленные правила не применяются, то, по мнению И.В. Ульянова, следует применять положения об изменении договора поставки [47].

Согласно положениям статьи 409 ГК РФ отступное – это уплата денежных средств либо передача иного имущества взамен исполнения основного обязательства, реализуемая исключительно по соглашению сторон. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 21.12.2005 содержит сведения о том, что «обязательство прекращается с момента предоставления отступного взамен исполнения, а не с момента достижения сторонами соглашения. Соглашение об отступном порождает право должника на замену исполнения и обязанность кредитора принять отступное» [4, с. 218]. Однако существует изъятие из установленного правила. По соглашению сторон невозможно изменить либо расторгнуть договор поставки, заключенный в пользу третьего лица без согласия последнего. В отличие от более демократичного, вышеизложенного способа изменения и расторжения договора поставки, существует способ, носящий более императивный характер: по решению суда [54]. Выбор способа расторжения и изменения договора поставки, а, следовательно, характера способа, осуществляется в зависимости от наличия либо отсутствия воли контрагента. Иными словами, при наличии воли изменение и расторжение производится по соглашению сторон, при ее отсутствии – императивным путем [18]. Действительно, формально, перемена лиц, как субъектов правоотношения, является изменением договора поставки, а не обязательства, следовательно, так как существенные условия и вид договора поставки не изменены, значит говорить о трансформации договора нельзя, отсюда можно сделать вывод о том, что изменены лишь условия, не являющиеся существенными.

Круг участников должен быть определен до начала согласования

условий. В ином случае, становится не ясным, кто именно должен согласовать условия и с кем достигать соглашения. Из структуры ГК РФ видно, что регулирование перемены лиц в обязательстве подлежит обособлению, выделению в самостоятельную 24 главу кодекса. Таким образом, необходимо сделать вывод, что к перемене лиц в обязательстве положения об изменении и расторжении договора поставки не применяются. «При закреплении правил досрочного прекращения обязательств в законодательстве используются разные понятия: расторжение договора поставки, отказ от договора или отказ от исполнения договора (последние два синонимичны). Расторжение договора поставки – это волевое действие управомоченных лиц (лица), влекущее прекращение на будущее время действующего между ними договорного обязательства» [47, с. 74]. «Различия между расторжением договора поставки и отказом от договора поставки заключаются в способе их осуществления. Так, расторжение договора поставки – это способ прекращения договорных обязательств по соглашению сторон либо путем обращения к компетентному органу (суд). Отказ от договора поставки – это мера односторонняя, для прекращения обязательства достаточно волеизъявления одной стороны» [9, с. 154]. Данный (императивный) способ применяется в связи с существенными нарушениями договора поставки [19].

В п.п.2 п. 2 ст. 450 ГК РФ содержится указание на то, что «существенным признается нарушение договора поставки одной из сторон, которое влечет для другой стороны такой ущерб, при котором она в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать при заключении договора» [8]. То есть можно сделать вывод о том, что внимание акцентируется не там том какое именно количество вреда было причинено, а на трудностях, которые сделали невозможным достижение конечной цели договора поставки по вине контрагента. Такой вывод находит и подтверждение в материалах правоприменительной практики: в момент расторжения договора поставки, суд указывал на срыв сроков поставки по

договору [25].

Таким образом, можно прийти к выводу о том, что для того, чтобы допустить расторжение договора поставки суду необходимо изучить наступившие последствия для обеих сторон из-за нарушений в исполнении договора. Допущенное покупателем нарушение является существенным, так как конечная цель – получение прибыли поставщиком достигнута не была. Оно позволяет продавцу требовать расторжения договора поставки в суде. «Вместе с тем это не исключает возможности расторгнуть договор поставки из-за существенного нарушения» [27]. Такой вывод отразил Верховный суд в п. 8 обзора судебной практики. Следовательно, в предложенной ситуации возможны оба способа воздействия на должника – расторжение договора поставки по основанию о существенном нарушении его условий, а также привлечение должника к ответственности за такое нарушение, в частности, взыскание убытков и/или неустойки.

Кроме того, по общему правилу, закрепленному в ст. 310 ГК РФ, односторонний отказ от исполнения обязательства и одностороннее изменение его условий не допускаются, за исключением случаев, предусмотренных законом. Согласно статье 450.1 ГК РФ при реализации, уполномоченной на то стороной, права на односторонний отказ от договора поставки, моментом прекращения договора является момент получения уведомления о таком прекращении договора поставки. По правилам п. 2 указанной статьи «в случае от отказа от договора поставки полностью, он считается расторгнутым. В ситуации, когда осуществлен отказ от исполнения договора частично, договор поставки считается измененным» [8].

Неоднократность нарушения понимается в судебной практике как совершение нарушения не менее двух раз. Для одностороннего отказа поставщика по основанию существенности нарушения покупателем условий договора, предусмотрены следующие случаи:

- неоднократность нарушения сроков оплаты товаров;
- неоднократность невыборки товаров покупателем со склада

продавца.

Кроме того, норма п.2 ст. 515 ГК РФ «предоставляет поставщику право отказа от исполнения договора поставки без признака неоднократности, в случае невыборки покупателем товара в установленный договором поставки срок, а при его отсутствии в разумный срок после получения уведомления поставщика о готовности товаров» [8].

Расторжение договора поставки – это досрочное его прекращение, в том числе, по причине невозможности достижения поставленной при заключении договора цели, по вине другой стороны. В силу невозможности достижения желаемого результата при наличии виновности контрагента, такой контрагент может быть привлечен к ответственности в виде возмещения убытков. Правилами статьи 524 ГК РФ установлен порядок исчисления убытков при расторжении договора поставки. Покупатель имеет право на возмещение продавцом (поставщиком) убытков, если по вине последнего покупатель вынужден был расторгнуть договор и приобрести товар по более высокой, но разумной цене у третьего лица. В данной ситуации убытки покупателя рассчитываются по формуле: Убытки покупателя равны (=) цена, по которой реально приобретен товар минус (-) цена, установленная договором поставки.

Тогда, когда сделка взамен расторгнутого договора поставки совершена не была, а ситуация на рынке изменилась для покупателя в сторону повышения цен, а для поставщика в сторону их понижения, убытки рассчитываются, соответственно, по формулам:

- для покупателя: Убытки равны (=) текущая цена на товар, являющегося предметом договора поставки, расторгнутого по вине поставщика на момент расчета минус (-) цена, установленная расторгнутым договором поставки [1, с. 17].
- для поставщика: «Убытки равны (=) цена, установленная в расторгнутом по вине покупателя договоре минус (-) текущая действующая на момент расчета цена, на товар, являющегося

предметом расторгнутого договора поставки» [18, с. 248].

На основании вышеизложенного, можно сделать вывод о том, в определенных законом случаях, когда договор может быть признан расторгнутым, виновная сторона обязана возместить как убытки, причиненные другой стороне вынужденным расторжением договора, так и осуществить иные, предусмотренные законом или договором поставки выплаты в качестве меры привлечения ее к ответственности. Способами расторжения договора поставки являются односторонний отказ от исполнения договора и соглашение сторон. Что касается процедуры расторжения, то законом строго установлена необходимость уведомления контрагента о намерении расторгнуть договор поставки, причем такое уведомление должно соответствовать форме, расторгаемого договора в соответствии с п. 1 ст. 452 ГК РФ. Неисполнение данного требования может повлечь признание процедуры недействительной. Если при досрочном расторжении, одна сторона не исполнила свои обязательства или исполнила их в ненадлежащем виде, у другой возникает право требования возмещения всех расходов, связанных с исполнением обязательств.

3.2 Анализ судебной практики

Проработав теоретические положения, касающиеся договора поставки, а также судебную практику, главный вывод, который можно сделать, заключается в том, что существует целый ряд вопросов, которые урегулированы недостаточно детализировано, и потому разрешаются, при возникновении споров, по-разному. Как и практически во всём гражданском законодательстве, в нормах о договоре поставки очень широко распространен принцип диспозитивности. На практике это не всегда позитивно сказывается на отношениях и взаимодействии сторон.

Во-первых, хочется отметить, что заключение договора как отдельного документа далеко не всегда реализуется субъектами

предпринимательской деятельности на практике. Зачастую стороны обмениваются счетами на оплату, которые выполняют роль договора. Покупатель, оплачивая счет, принимает изложенные в нем условия, а если какие-то условия не согласованы, то к отношениям сторон будут применяться нормы действующего законодательства. Такое сотрудничество может быть невыгодно в том, что в погоне за уменьшением бумажного документооборота, стороны просто не имеют возможности уместить на небольших документах все необходимые условия взаимодействия. К сожалению, осознание этого зачастую приходит уже после того, как наступают какие-либо негативные последствия.

Во-вторых, некоторые из участников оборота, злоупотребляя свободой договора и в чем-то чрезмерной диспозитивностью, наоборот используют в своей деятельности договоры, которые слишком перегружены как в плане объема, так и в плане содержащихся в договоре прав и обязанностей сторон. Естественно, «перекос» будет в сторону того участника отношений, который разрабатывает такой договор и, имея значительный вес, может диктовать свои условия сотрудничества. Если по отношениям сторон, где одной из сторон является физическое лицо, которое приобретает товар или услугу, будет действовать законодательство о защите прав потребителей, то в отношениях между субъектами предпринимательской деятельности – юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями – никаких защитных механизмов не предусмотрено. В силу отсутствия таких норм, можно, руководствуясь общими принципами права (и принципами гражданского права в частности) применить аналогию закона, и рассматривать порядок, установленный при заключении договора в обязательном порядке, однако такой инструмент применительно к поставке будет нарушать принцип свободы договора (ст. 421 Гражданского кодекса РФ).

Обратимся к позиции судебной практики по вопросу о том, может ли договор поставки быть изменен в одностороннем порядке на основании ст. 523 ГК РФ. На данный момент существует три позиции судов:

- «договор поставки может быть изменен в одностороннем порядке на основании ст. 523 ГК РФ;
- договор поставки может быть изменен в одностороннем порядке на основании ст. 523 ГК РФ в случае невозможности его расторжения по объективным обстоятельствам;
- договор поставки не может быть изменен в одностороннем порядке на основании ст. 523 ГК РФ» [49].

Согласно выдержке из судебного акта по первой позиции: «вопреки доводу заявителя жалобы, суд первой инстанции правомерно в рассматриваемом случае применил статью 523 ГК РФ. Ответчик письмом № 117 от 06.10.2017 г., на основании пункта 4 статьи 523 ГК РФ, уведомил истца об одностороннем изменении условий договора поставки в части увеличения цены за единицу товара, в связи с нарушением истцом сроков оплаты товаров и увеличением отпускных цен завода-изготовителя на данную продукцию... Принимая во внимание надлежащее исполнение поставщиком обязательства по уведомлению покупателя о готовности товара к отгрузке, о повышении цены в случае невнесения оплаты товара в согласованные сроки, неисполнение покупателем обязанности по оплате товара в установленный срок, а также положения статьи 523 ГК РФ, апелляционный суд находит, что ответчиком обоснованно изменена цена товара в соответствии со статьей 523 ГК РФ» [41].

Согласно выдержке из судебного акта по второй позиции: «Ссылки истца на статью 523 Гражданского кодекса РФ судом апелляционной инстанции отклоняются, как основанные на ошибочном толковании действующего законодательства, поскольку указанная статья предполагает право стороны обязательства (в данном случае истца) на односторонний отказ от исполнения договора поставки (полностью или частично) или

одностороннее его изменение в случае существенного нарушения договора одной из сторон как способ минимизации возможного ущерба, причиненного ненадлежащим исполнением обязательства второй стороной. Указанное означает, что в случае существенных нарушений контрагентом условий договора данная правовая норма дает другой стороне право отказаться от договора либо изменить его условия (в случае невозможности его расторжения по объективным обстоятельствам), однако это не предполагает права стороны на одностороннее изменение условий договора в свою пользу при фактической неизменности обязательства. В случае если действия стороны по изменению договора фактически на отказ от договора не направлены (что имеет место в данном случае) к ним необходимо применять положения пункта 1 статьи 450 Гражданского кодекса РФ, в соответствии с которыми изменение и расторжение договора возможны только по соглашению сторон, в порядке, предусмотренном договором, либо в судебном порядке. Из изложенного следует, что договор № 17 от 24.12.2012 является заключенным в редакции, согласованной сторонами, позиция истца об одностороннем изменении его условий является ошибочной» [46].

Согласно выдержке из судебного акта по третьей позиции: «Статья 523 Гражданского кодекса Российской Федерации предусматривает возможность одностороннего отказа от исполнения договора поставки (полностью или частично) или одностороннее его изменение в случае существенного нарушения договора одной из сторон (абзац четвертый пункта 2 статьи 450). В силу пункта 4 этой статьи при одностороннем частичном или полном отказе стороны от исполнения договора последний признается соответственно измененным или расторгнутым. То есть при одностороннем отказе от исполнения договора он считается расторгнутым, а при частичном отказе - измененным. Из данного правила не следует, что поставщик может в одностороннем порядке изменять условия договора, касающиеся обязательств покупателя. Поэтому довод истца о возможности одностороннего изменения им договора в части возложения на заказчика

обязательства по полной предварительной оплате товара является неправильным» [45].

Теперь непосредственно о пробелах в законодательстве. Один из самых спорных вопросов, который чаще всего встречался и в ходе работы, и в ходе изучения теоретического материала – это уже множество раз упомянутый срок договора поставки. Хотя в общих положениях о договоре купли-продажи, содержащихся в Гражданском кодексе РФ, и в приводимом Постановлении Пленума ВАС РФ от 1997 года указывается на то, что срок поставки товара не является существенным условием рассматриваемого договора, упоминание в ст. 506 Гражданского кодекса РФ сроков поставки не позволяет обозначить вопрос как однозначно закрытый. Суды, указывая срок, как существенное условие ссылаются именно на то, что в силу упоминания в статье 506 Гражданского кодекса РФ, существенным условием договора поставки является срок исполнения обязательства по поставке товара. Условие о сроке поставки товара относится к определяемым существенным условиям договора поставки, поскольку при отсутствии этого условия в тексте договора должны применяться диспозитивные нормы, позволяющие определить срок исполнения обязательства, не содержащего условия о дате его исполнения.

Изучая этот вопрос, нужно принять во внимание и то, что Постановление Пленума ВАС РФ, которое указывает на несущественность срока поставки, было принято ещё в 1997 году, то есть двадцать лет назад. Во-первых, само по себе такое количество времени является достаточно продолжительным для любого нормативного правового акта и автоматически встаёт вопрос об актуальности такого акта. Во-вторых, важно, что именно в конце 1990-х – начале 2000-х гг. происходило активное формирование современной нормативно-правовой базы. В советском праве договор поставки был средством планирования, а в настоящее время он является одним из основных инструментов именно рыночной экономики, поскольку

применяется субъектами предпринимательской деятельности в условиях рыночной экономики и призван максимально отразить интересы сторон.

Метаморфоза поистине удивительная произошла с договором поставки, ведь раньше он защищал в большей степени поставщиков (производителей), а теперь конструкция должна кардинально поменяться и учитывать интересы и цели обеих сторон. При этом хочется заметить, что в зарубежном правовом регулировании такая договорная конструкция, как поставка, отсутствует. Как было указано ранее, недостаточное внимание в действующем законодательстве уделено вопросам качества и безопасности товара. Большинство норм по договору поставки призваны разрешать спорные ситуации, в которых имеет место нарушения стороной или сторонами своих обязательств. Имеющиеся в нормативных правовых актах нормы не являются исключением.

Если сформулировать максимально конкретно, то представляется, что качество товара должно быть соотнесено с его соответствием согласованным характеристикам и целевому назначению; а безопасность товара должна отождествляться с отсутствием опасности для покупателя при длительном использовании товара по целевому назначению. Присутствие таких конструкций в нормативных правовых актах позитивно скажется на соблюдении прав и интересов покупателя, так как на данный момент приоритет отдается интересам поставщика. Такая проблема, как подтверждение передачи товара, при изучении теоретической базы и судебной практики, оказалась не такой острой, как предполагалась при первоначальном определении плана работ. Такой интерес связан в первую очередь, с приводимыми постановлениями судебных органов, в которых апелляционная и кассационная инстанции посчитали факт передачи товара доказанным только на основании копии товарной накладной.

Казалось, что такой вывод судебного органа должен быть основан на каких-то наработках, особенно учитывая скорость, с которой в настоящее время движется технический прогресс. Немалую роль сыграл и тот факт, что

с недавних пор в судах как арбитражных, так и общей юрисдикции, установлена техническая возможность подачи исковых заявлений, иных заявлений и ходатайств дистанционно, с помощью сети Интернет. На фоне этого, приступая к работе над вопросом, хотелось увидеть отражение технического прогресса и в рассмотрении судами доказательственной базы по гражданским делам. Тем более обращая внимание на тот момент, что в последние годы между сторонами договорных отношений активно используется обмен документами посредством электронной связи. В договорах зачастую присутствует пункт, согласно которому скан-копии документов, отправленные с адресов электронных почт сторон, утвержденных в договоре, являются надлежащими документами и имеют полную юридическую силу.

Однако, при ближайшем рассмотрении мотивировочной части постановления, было выявлено, что не технический прогресс стал причиной принятия такого решения, а скорее появление некоего «сбоя» в системе. На основании изложенного, считаем правильным вынести предложение по внесению в ст. 506 Гражданского кодекса РФ части второй либо второго абзаца. Вносимое положение должно быть следующего содержания:

«Условия договора поставки считаются согласованными, если договор позволяет определить наименование, количество, качество и безопасность товара, а также срок осуществления поставки».

Таким образом, в договоре поставки можно будет выделить следующие существенные условия:

- предмет (наименование и количество) товара;
- качество товара;
- безопасность товара;
- срок осуществления поставки.

Включение в законодательный акт такого положения решит достаточно большой пласт вопросов, которые касаются существенности условия о сроках по договору поставки. В работе ранее были приведены аргументы,

согласно которым, указание срока как существенного условия договора поставки, является закономерным шагом на пути к совершенствованию гражданского законодательства.

Нужно учесть, что добавление всех перечисленных условий будет шагом вперед на пути соблюдения интересов и прав обеих сторон по договору. Существующий приоритет прав поставщика остался «в наследство» от законодательства советского периода, прошло достаточно времени, чтобы осознать, что защита покупателя – юридического лица и индивидуального предпринимателя – является важной функцией законодателя.

Заключение

Подводя итог по первой главе исследования, можно отметить, что сторонами (субъектами) по договору поставки имеют право выступать: юридические лица – коммерческие, либо некоммерческие организации; физические лица в статусе индивидуальных предпринимателей, либо не обладающие таковым (если это предусмотрено законом), осуществляющие предпринимательскую деятельность.

В статусе покупателя по договору поставки лица должны приобретать товар в целях ведения своей предпринимательской деятельности, либо для нужд, отличающихся от домашних, семейных или личных нужд, либо нужд и целей, им подобных (согласно разъяснениям, предоставленным Постановлением Пленума ВАС РФ).

Как видно из приведенного выше сказанного, только физические лица, не имеющие статуса индивидуального предпринимателя не вправе выступать на стороне поставщика (продавца). Юридические и физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, могут выступать как в роли заказчика (покупателя), так и поставщика (продавца).

Делая выводы по второй главе исследования можно отметить, что анализ судебной практики показал, что при квалификации договора в качестве договора поставки необходимо исходить из признаков договора поставки, предусмотренных статьей 506 Гражданского Кодекса, независимо от наименования договора, названия его сторон либо обозначения способа передачи товара в тексте документа.

При этом под целями, не связанными с личным использованием, следует понимать, в том числе приобретение покупателем товаров для обеспечения его деятельности в качестве организации или гражданина-предпринимателя (оргтехники, офисной мебели, транспортных средств, материалов для ремонтных работ и т.п.). Однако, если указанные товары

приобретаются у продавца, осуществляющего предпринимательскую деятельность по продаже товаров в розницу, отношения сторон регулируются нормами о розничной купле-продаже (§ 2 гл. 30 ГК РФ).

Статья 506 ГК РФ определяет в качестве признака договора поставки предпринимательский характер деятельности поставщика и покупателя. Признаками отношений поставки являются длительность отношений, согласование в договоре существенных условий, очередность заключения договора и его исполнения с учетом согласованных условий. Существенными условиями договора поставки являются наименование и количество товара (п. 5 ст. 454, п. 3 ст. 455 ГК РФ). По вопросу о том, является ли срок поставки, цена товара, по вопросу о заключенности договора существенным условием договора поставки, существует несколько позиций судов.

Таким образом, в договоре поставки можно будет выделить следующие существенные условия:

- предмет (наименование и количество) товара;
- качество товара;
- безопасность товара;
- срок осуществления поставки.

Включение в законодательный акт такого положения решит достаточно большой пласт вопросов, которые касаются существенности условия о сроках по договору поставки. В работе ранее были приведены аргументы, согласно которым, указание срока как существенного условия договора поставки, является закономерным шагом на пути к совершенствованию гражданского законодательства.

Нужно учесть, что добавление всех перечисленных условий будет шагом вперед на пути соблюдения интересов и прав обеих сторон по договору. Существующий приоритет прав поставщика остался «в наследство» от законодательства советского периода, прошло достаточно времени, чтобы осознать, что защита покупателя – юридического лица и

индивидуального предпринимателя – является важной функцией законодателя.

Список используемой литературы и используемых источников

1. Авдеев В.В. Дебиторская и кредиторская задолженность: расчеты по договорам поставки // *Налоги*. 2016. № 15. С. 16-22.
2. Андреев С.Е. Договор. Заключение, изменение, расторжение: учебно-практическое пособие / С.Е. Андреев, И.А. Сивачева, А.И. Федотова. – М.: Проспект, 2017. 376 с.
3. Батянов М.В. Срок действия гражданско-правового договора. Самара: Самарская гуманитарная академия, 2018. 144 с.
4. Богданов Е.В. Договоры купли-продажи и поставки: проблемы правоприменения и дифференциации // *Законодательство и экономика*. 2017. № 1. С. 19-24.
5. Борисов Д.В. Ответственность сторон по договору поставки // *Молодой ученый*. 2020. № 47 (337). С. 248-250.
6. Брагинский М.И. Договорное право. М.: Статут, 2020. 940 с.
7. Брызгалин А.В. Коммерческий договор: от заключения до исполнения. М.: Маркетинг, 2016. 323 с.
8. Василевская Л.Ю. Договор и соглашение в гражданском праве: критерии разграничения понятий // *Юрист*. 2017. № 22. С. 9-13.
9. Волос А.А. Принципы обязательственного права. М.: Статут, 2016. 176 с.
10. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 г. № 14-ФЗ (ред. от 27.12.2019) [Электронный ресурс]: URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/ (дата обращения: 23.02.2021).
11. Грибанов В.П. Осуществление и защита гражданских прав. М.: Статут, 2020. 414 с.

12. Дворецкий И.Х. Латинско-русский словарь. Изд. 2-е, переработ. и доп. М.: Дрофа, 2019. 1062 с.

13. Дергунова Е.В. Форма договора поставки: что следует учитывать при заключении договора поставки // Актуальные проблемы российского частного права: материалы Всероссийской научно-практической конференции. 2016. №4. С. 55-60.

14. Егорова М.А. Коммерческое право: учебник для вузов. М.: Статут, 2018. 640 с.

15. Еремин В.Ю. Расторжение и изменение гражданско-правового договора в связи с существенным изменением обстоятельств // Крымские юридические чтения. Развитие конституционализма в России. Сборник материалов Всероссийской научно-практической. 2020. №5. С. 189-193.

16. Журавлева М.А. Цена как существенное условие договора поставки // Студенческий вестник. 2020. № 41-2 (139). С. 58-59.

17. Золотухина А.С. Согласование существенных условий договора поставки // Юридический факт. 2020. № 100. С. 9-11.

18. Карнаухов Н.А. Разграничение договора поставки с договором купли – продажи // Потенциал инновационного развития российской федерации в новых геополитических условиях. Сборник статей Национальной (Всероссийской) научно-практической конференции. 2020. №1. С. 168-169.

19. Карнушин В.Е. Общетеоретическое понятие договора: цивилистический взгляд // Российская юстиция. 2017. № 8. С. 4-7.

20. Кислицына М.Г. Сравнительный анализ договора поставки энергетических ресурсов и договора энергоснабжения // Вестник современных исследований. 2017. № 9-1 (12). С. 230-232.

21. Климова А.Н. К вопросу о разграничении договора оптовой купли-продажи и договора поставки // Актуальные проблемы современного законодательства Российской Федерации. 2018. №7. С. 83-89.

22. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации /

Под ред. Т.Е. Абовой, М.М. Богуславского, А.Г. Светланова. М.: Юрайт, 2019. 736 с.

23. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) // Российская газета. 04.07.2020. № 144.

24. Краснова С.А. Гражданское право (особенная часть): договоры о передаче имущества. Кемерово: Кемеровский ин-т (фил.) РГТЭУ, 2017. 180 с.

25. Крашенинников П.В., Рузакова О.А. Путеводитель по договорной работе. Поставка. Рекомендации по заключению договора [Электронный ресурс]: URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=PDR&n=3#0703574946375378> (дата обращения: 28.02.2021).

26. Лисовская А.Н. Срок поставки товара как существенное условие договора поставки // Сборник научных статей по итогам проведения Третьего Севастопольского юридического форума. 2021. №6. С. 152-154.

27. Лихачев Г.Д. Гражданское право. Общая часть: курс лекций. М.: Юстицинформ, 2018. 432 с.

28. Луночкина Е.Н. Отличия договора поставки от договора купли-продажи // Фундаментальные и прикладные научные исследования: актуальные вопросы, достижения и инновации. 2017. №1. С. 168-170.

29. Мальбахова А.Б. Договор поставки как самостоятельный гражданско-правовой договор // Современный взгляд на будущее науки. 2017. №8. С. 173-174.

30. Мержоева З.С. Особенности ответственности по договору поставки // Законность и правопорядок в современном обществе. 2016. №31. С. 46-50.

31. Миненкова Л.Р. Особенности заключения и исполнения договора поставки // Сборник научных статей преподавателей кафедры права. 2017. №4. С. 28-35.

32. Мозолин В.П., Богачева Т.В., Белова Д.А. Гражданское право. М.: Проспект, 2016. 968 с.

33. О защите прав потребителей [Электронный ресурс]: Закон РФ от

07.02.1992 N 2300-1 (ред. от 08.12.2020). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_305/ (дата обращения: 25.02.2021).

34. О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 18.07.2011 г. № 223-ФЗ (ред. от 24.02.2021). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_116964/ (дата обращения: 20.02.2021).

35. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд [Электронный ресурс]: Федеральный закон от 05.04.2013 г. № 44-ФЗ (ред. от 24.02.2021).

36. О некоторых вопросах, связанных с применением Положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки [Электронный ресурс]: Постановление Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 г. № 18 URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17621/ (дата обращения: 28.02.2021).

37. О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств [Электронный ресурс]: Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 24.03.2016 г. № 7 (ред. от 07.02.2017). URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_131885/ (дата обращения: 25.02.2021).

38. О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей [Электронный ресурс]: Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 28.06.2012 г. № 17 URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_131885/ (дата обращения: 25.02.2021).

39. Обзор судебной практики по спорам, связанным с признанием договоров незаключенными [Электронный ресурс]: Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 25.02.2014 г. № 165. URL:

http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_160178/ (дата обращения: 15.02.2021).

40. Определение ВАС РФ от 05.02.2019 г. № 785/19 по делу № А56-45440/2017 [Электронный ресурс]: URL: http://sudbiblioteka.ru/as/text3/vasud_big_47652.htm (дата обращения: 20.02.2021).

41. Определение ВАС РФ от 18.09.2019 г. № ВАС-11728/19 по делу № А59-2700/18-С4 [Электронный ресурс]: URL: <https://sudact.ru/vsrf/doc/WKhdKpv3qJB/> (дата обращения: 21.02.2021).

42. Пестов А.А. Договор поставки // Вестник науки и образования. 2020. № 9-3 (87). С. 68-72.

43. Питенко Д.А. Порядок и особенности заключения договора поставки // Научный альманах. 2019. № 10-3 (60). С. 63-65.

44. Понеделко Д.В. Специфика договора поставки, его отличие от иных видов договоров, используемых при реализации товаров и услуг // Вестник Томского государственного университета. 2018. №8. С. 167-171.

45. Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 29.01.2019 г. № Ф04-247/2019 (19771-А70-47) по делу № А70-1376/20087-2018 [Электронный ресурс]: URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/38131082/> (дата обращения: 11.02.2021).

46. Постановление ФАС Поволжского округа от 22.06.2019 г. по делу № А57-23259/2018 [Электронный ресурс]: URL: <https://www.garant.ru/products/ipo/prime/doc/39501707/> (дата обращения: 12.02.2021).

47. Постановление ФАС Уральского округа от 09.07.2019 г. № Ф09-4690/19-С3 по делу № А07-12446/2018-Г-ШЗФ [Электронный ресурс]: URL: http://taxpravo.ru/sudebnie_dela/statya-420782-postanovlenie_arbitrajnogo_suda_uralskogo_okruga_ot_09072019_g__f09_4166_19__a47_10972_2018 (дата обращения: 13.02.2021).

48. Постановление ФАС Уральского округа от 26.12.2019 г. № Ф09-

1921/2019-ГК по делу № А76-8581/2019 [Электронный ресурс]: URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=AUR&n=210082#08941330539013075> (дата обращения: 14.02.2021).

49. Постановление ФАС Уральского округа от 28.06.2020 г. № Ф09-1015/20-ГК по делу № А76- 903/20 [Электронный ресурс]: URL: <https://sudact.ru/arbitral/court/reshenya-fas-uralskogo-okruga/> (дата обращения: 15.02.2021).

50. Романец Ю.В. Система договоров в гражданском праве России: монография. М.: Норма: ИНФРА-М, 2019. 496 с.

51. Савельева А.В. Договор поставки: что считать существенными условиями? // Административное право. 2018. № 3. С. 55-72.

52. Самаркин С.В. Договор поставки как предпринимательский договор // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2019. № 5. С. 183-185.

53. Сейидова Е.Р. Особенности договора поставки как самостоятельного вида купли-продажи // Научный альманах. 2019. № 1. С. 84-86.

54. Скрипова Е.В. Права и обязанности сторон по договору поставки // Молодой ученый. 2020. № 51. С. 286-288.

55. Чуприн М.Г. К вопросу о различии гражданско-правового регулирования исполнения обязательств по государственным контрактам на поставку товаров и выполнение работ // Преступление, наказание, исправление. 2019. №4. С. 275-277.

56. Шмелев Р.В. Сфера применения и существенные условия договора поставки [Электронный ресурс]: URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?req=doc&base=CJI&n=104193#010801361913254093> (дата обращения: 18.02.2021).

57. Эриашвили Н.Д. Договорное право. М.: Юнити-Дана, 2018. 271 с.