

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

Институт права

(наименование института полностью)

Кафедра «Гражданское право и процесс»

(наименование)

40.03.01 Юриспруденция

(код и наименование направления подготовки, специальности)

Гражданско-правовой

(направленность (профиль) / специализация)

ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему «Ответственность сторон по договору поставки товаров»

Студент

А.Р. Нигматуллина

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

к.ю.н., О.С. Лапшина

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

Тольятти 2022

Аннотация

Тема бакалаврской работы – «Ответственность сторон по договору поставки». Актуальность работы заключается в том, что неоднозначность толкования законодательства и решений судебной практик зачастую приводят к конфликтам в вопросах ответственности по договору поставки.

Объектом исследования являются правоотношения, возникающие между сторонами договора поставки.

Предметом исследования выступает ответственность сторон по договору поставки товаров.

Целью данной работы является комплексное рассмотрение договора поставки и изучение видов ответственности по договору поставки.

Достижению поставленной в рамках данной работы цели способствует решение следующих задач:

- изучить понятие и содержание договора поставки;
- исследовать исполнение сторонами договора поставки;
- охарактеризовать ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение по договору поставки;
- выявить актуальные проблемы, связанные с ответственностью по договору поставки товаров.

Методами исследования являются общенаучные (анализ и индукция) и специальный методы познания (сравнительный метод).

Нормативно-правовая база исследования: Гражданский кодекс Российской Федерации, Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 22 октября 1997 г. N 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением положений ГК РФ о договоре поставки».

Структура исследования отражает логику достижения цели и задач, и состоит из введения, трёх глав, шести параграфов, заключения и списка используемой литературы и источников. Объем выпускной квалификационной работы составляет 48 страниц.

Оглавление

Введение.....	4
Глава 1 Понятие и содержание договора поставки	8
1.1 Общая характеристика договора поставки	8
1.2 Содержание договора поставки	14
Глава 2. Исполнение сторонами договора поставки	22
2.1 Порядок исполнения сторонами договора поставки	22
2.2 Ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение договора поставки.....	30
Глава 3. Актуальные вопросы, связанные с договором поставки товаров	36
3.1 Проблемы ответственности сторон по договору поставки в судебной практике	36
3.2 Пути решения проблем, связанных с ответственностью сторон по договору поставки товаров	41
Заключение	47
Список используемой литературы и используемых источников.....	49

Введение

Актуальность рассматриваемой темы заключается в том, что сегодня договор поставки обладает большим значением в сфере организации хозяйственной деятельности, занимая одно из ведущих мест в гражданском обороте. Множество фирм осуществляет стабильное и долгосрочное сотрудничество с поставщиками разного рода товаров. Для того, чтобы обозначить более детальное регулирование передачи товаров, определить главные положения, заключается договор поставки, в котором поставщик и покупатель прописывают все существенные условия поставки, а также стороны устанавливают ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение условий. Наиболее актуальным остается вопрос об ответственности сторон по договору поставки товаров. Неоднозначность толкования законодательства на практике зачастую приводят к конфликтам сторон по договору поставки. Неоднозначность решений судебной практики в вопросах ответственности сторон в договоре поставки придают особую актуальность данной теме.

Договор поставки регламентируется § 3 главы 30 Гражданского Кодекса Российской Федерации.

Также, к договору поставки применимы общие положения о купле-продаже и нормы общей части обязательственного права.

Целью работы выступает комплексное рассмотрение договора поставки, изучение видов ответственности сторон по договору поставки товаров, а также выявление существующих противоречий и неопределенностей в судебной практике по вопросам, касающихся договора поставки.

Для реализации указанной цели работы, необходимо решить следующие задачи:

- исследовать общую характеристику договора поставки;
- определить содержание договора поставки;

- изучить порядок исполнения сторонами договора поставки;
- охарактеризовать ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение договора поставки;
- выявить проблемы ответственности сторон по договору поставки;
- предложить пути решения, связанных с ответственностью сторон по договору поставки товаров.

Объектом изучения работы являются общественные отношения, которые возникают по причине поставки товара для цели, не связанной с личным потреблением.

Предметом являются вещи, товары, которые производятся или закупаются поставщиком, а также его отличительные черты среди других договорных конструкций.

Методологической основой работы являются методы научного познания, к которым можно отнести аналитический метод и метод синтеза, системно-структурный метод. В работе также использованы такие методы исследования как диалектический метод познания правовых явлений, формально-логическое обобщение правовых явлений, а также сравнительно-правовой метод.

Источниками исследования при написании работы послужили статьи современных авторов, таких как: Андрющенко И.В., Комарова И.Г. Работы, связанные с поставкой товаров, изучались такими учеными, как Суханов Е.А., Н.О. Нерсесов, М.И. Брагинский, Погорелова Т.И., Бахтина Ю. С. и так далее. Комплексное исследование вопросов поставки рассматривалось как точки зрения науки, судебной практики и с точки зрения законодательства.

Большое значение было уделено таким нормативно правовым актам, как: Конституция Российской Федерации, Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 N 51-ФЗ, Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ, Постановлению Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 22 октября 1997 г. N 18 «О

некоторых вопросах, связанных с применением положений ГК РФ о договоре поставки», а также материалам судебной практики.

Работа состоит из введения, трех глав, заключения и списка используемой литературы и используемых источников. Общий объем работы составляет 48 страниц.

Первая глава рассматривает общие положения о договоре поставки в гражданском обороте, а именно общую правовую характеристику и содержание договора поставки.

Вторая глава посвящена вопросам порядка исполнения сторонами договора поставки и раскрытию ответственности сторон по договору поставки товаров.

Третья глава раскрывает актуальные вопросы, связанные с договором поставки товаров, анализируются проблемы, связанные с ответственностью сторон по договору поставки в судебной практике, предлагаются пути решения проблем, связанных с ответственностью по договору поставки товаров.

Глава 1 Понятие и содержание договора поставки

1.1 Общая характеристика договора поставки

Договор поставки – это определенное соглашение между поставщиком-продавцом и покупателем, на основании которого поставщик обязуется передать товар на конкретных условиях, которые будут прописаны в данном соглашении.

В современном мире можно заметить, что практически ни одна компания по продаже товаров, к примеру, оптом, не обходится без договора поставки.

В отечественном законодательстве договор поставки впервые был закреплён ещё в дореволюционном законодательстве - в Указе царя Алексея Михайловича от 07 июля 1654 г. «О подрядной цене на доставку в Смоленск муки и сухарей». В той эпохе отношения, связанные с договором поставки, складывались прежде всего для достижения целей государства. Через определенное время понятие поставки употреблялось наравне с определением «подряда» - такое возникновение термина поставки было использовано в Указе Сената от 25 января 1716 г. «О подрядах и договорных письмах». Впоследствии отмечалось, что именно определенный отрезок времени между заключением и исполнением характеризует договор поставки, как договор, обособленный от других, например, купли-продажи.

Необходимо уточнить, что в данную эпоху не осуществлялось правового регулирования между, так называемыми, сторонами поставки - имеются в виду те случаи, когда продавец обязывался доставить товар покупателю, который, в свою очередь оплатит его - данные случаи могли относиться и к договору купли-продажи. Стоит отметить, что такие правоотношения все же больше регулировались законодательством о купле-продаже.

Уже во второй половине XVIII века отмечалось, что правовое регулирование договора поставки не имело аналогов в зарубежном праве. Однако в те времена законодатель уделял большее внимание поставкам для реализации государственных нужд.

В конце XIX века были определены существенные различия между поставкой и договором купли-продажи, сформировалось определение договора поставки, его признаки, существовали определенные теории и доктрины.

Большое значение играл промежуток времени между заключением договора поставки и его исполнением.

В Гражданском кодексе 1922 года договор поставки не был урегулирован отдельными нормами, впоследствии, учитывая потребность в более детальном регулировании оборота имущества, договор поставки приобрел статус самостоятельного правового договора, также, утверждались положения о регулировании государственных поставок.

В Гражданском кодексе 1994 года были определены нормы регулирования договора поставки, однако, его рассматривали как подвид договора купли-продажи, договор поставки не стал рассматриваться как самостоятельный договор.

В настоящее время договор поставки регулируется § 3 главы 30 Гражданского кодекса Российской Федерации.

К договору поставки применяются также и общие нормы о купле-продаже, так как договор поставки относится к видам договора купли-продажи.

Договор поставки выступает одним из видов договора купли-продажи. Между тем, стоит отметить разницу предмета данных договоров, которая обозначена в статье 506 ГК РФ. В случае договора поставки, предметом выступают товары, которые используются в предпринимательской деятельности, они не должны использоваться в целях, связанных с личным и другим подобным использованием.

Свойства, которые характерны для договора поставки и схожи с признаками договора купли-продажи [33, с. 60]. Так, договор поставки выступает консенсуальным, возмездным и двусторонним.

Выделяются следующие квалифицирующие признаки договора поставки:

– определенный состав субъектов – этот признак раскрывается в понятиях поставщика и покупателя. В качестве них, по общему правилу, выступают только индивидуальные предприниматели или коммерческие организации, которые специализируются на изготовлении определенных товаров, либо же, те, кто профессионально занимается закупкой таких товаров. (некоммерческие организации – только в тех случаях, когда их деятельность контролируется их учредителями и осуществляется в рамках их целевой правоспособности);

– предмет договора – товары, которые используются в предпринимательской деятельности, либо в других целях, которые не будут связаны с домашним, личным и другим подобным использованием.

М.И. Брагинский выделял еще один, немаловажным признак договора поставки – долгосрочность договорных отношений между поставщиком и покупателем. Он отмечал, что именно долгосрочные, а не разовые поставки товаров имеют преобладающее значение в сфере договора поставки [5, с. 107].

К примеру, договор поставки применим для регулирования таких взаимоотношений, как:

– между теми, кто производит товар и теми организациями, которые его закупают (как правило, оптовые);

– между теми, кто производит товар и торговыми организациями, которые специализируется на продаже такого товара.

Необходимо конкретизировать момент регулирования розничной купли-продажи. В ситуации если покупатель приобретает товары у продавца, ведущего предпринимательскую деятельность по реализации товаров в

розницу, то такие отношения будут регулироваться нормами о розничной купле-продаже [25].

Договор поставки является одним из наиболее используемых договоров в деятельности предпринимателей. Он определяет возмездные отношения в среде оборота товаров, играя важную роль в хозяйственной деятельности. Благодаря такому перемещению материальных благ, осуществляется функционирование экономики. [19, с. 68-70].

Сторонами договора поставки являются лица, которые ведут предпринимательскую деятельность. От стороны поставщика, в основном, выступают индивидуальные предприниматели и коммерческие организации.

Покупателями по договору поставки могут являться совершенно любые лица, однако, существует исключение – по договору поставки, граждане не могут покупать товары, которые потом будут использовать их в своих личных, бытовых целях. Покупателем по договору поставки так же может быть государство, которое приобретает товары для муниципальных нужд, либо, к примеру – в государственный резерв. Такой договор будет регулироваться государственным контрактом для поставки товаров на государственные потребности [31, с. 60].

При исследовании сторон в данном договоре, важным будет отметить роль получателя по договору поставки. Законом устанавливается такое положение, как осуществление поставщиком отгрузки товаров покупателю, который является стороной в договоре, но, это может быть лицо, указанное в договоре в качестве получателя, в договоре его могут наименовать грузополучателем. Для того, чтобы осуществить согласование получателя груза, указываются его реквизиты.

К примеру, счет на оплату будет оформляться на покупателя ООО «СК-СТАРК», с указанием реквизитов компании, а в накладных и в счете-фактуре грузополучателем будет указываться ОП «СК СТАРК-Самара» с реквизитами, а также адресом. Необходимо отметить, что получатель не является стороной договора, он участвует непосредственно в роли третьего

лица. Для более полного исполнения обязательств оформляется доверенность от имени покупателя на приемку товаров получателю в интересах первого.

Схожи обязанности покупателя и получателя – получателю необходимо осмотреть товар при его приемке, обеспечить его сохранность и целостность, что также указывается в договоре. При изучении ответственности получателя, стоит отметить, что в общем порядке ответственность перед поставщиком за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязанностей получателем несет все же непосредственно покупатель.

В соответствии со статьей 506 ГК РФ предметом договора поставки выступают вещи, которые производятся или закупаются поставщиком.

В Гражданском кодексе РФ можно найти, что под товаром понимаются те вещи, которые соблюдены с правилами оборотоспособности объектов гражданских прав. Однако, в нормативно-правовых актах нет четкого и ясного разъяснения, что понимается под определением товара. В юридической литературе существует множество взглядов по поводу определения понятия товара. Содержится обширный перечень мнений по поводу определения товара. Н.О. Нерсесов воспринимал товар как определенную движимую вещь, движущейся в гражданском обороте [18, с. 145]. Ученый А.Г. Гойхбарг, определяя понятие товара, проводит разницу между договором купли-продажи и договором поставки – называя имущество предметом договора купли-продажи, а предметом договора поставки определяет уже товар [7, с. 155].

Нельзя не согласиться с тем, что договором поставки не оформляется продажа недвижимости и предприятий – продажа таких вещей регулируется отдельными видами договоров купли-продажи.

Необходимо отметить, что предметом поставки так же не могут быть имущественные права. При согласовании предмета поставки, необходимо указывать его наименование. Возможно наименование товара с приложением к нему необходимой технической документацией, к примеру,

подтверждающих его лицензию, а также это могут быть определенные государственные стандарты, сертификаты соответствия и тому подобное.

В договоре поставки предмет – это определенные товары, которые производятся поставщиком или же закупаются у другого контрагента, которые, в свою очередь, приобретаются покупателем. Данные товары покупателю необходимо использовать лишь в деятельности, связанной с предпринимательством, а также в иных целях, которые не будут связаны с личным и другим схожим использованием.

При комплексном подходе к исследованию договора поставки отмечается его схожесть с договором контрактации [32, с. 108]. Однако, для более полной характеристики данного вопроса необходимо обратить внимание на условия данного договора, которые разнятся с условиями договора поставки, а именно поэтому договор контрактации определяется законодателем в отождествленный, самостоятельный вид договора.

Итак, договор контрактации применяется в сфере аграрного хозяйства – договор, сторонами которого являются производитель сельскохозяйственной продукции и заготовитель, который, в свою очередь, осуществляет переработку данной продукции или выставляет ее на продажу. Всесторонне изучив представленные виды договоров, были отмечены несколько положений, отличающих контрактацию от договора поставки:

- договору контрактации товаров подлежит исключительная область применения, которой выступает сельскохозяйственная деятельность;
- предметом, выделяющим контрактацию в отдельный вид договора, определяется сельскохозяйственный продукт, который произведен непосредственно продавцом;
- при исполнении договора контрактации учитываются природные факторы и условия – те, что не представляется возможности предвидеть и устранить;
- законом предусмотрено, что в договоре контрактации ответственность производителя, как более слабой стороны, защищены так,

что он отвечает за неисполнение или ненадлежащее исполнение только при наличии вины.

Таким образом, исходя из проанализированного, договор поставки по правовой характеристике определяется как консенсуальный, возмездный и двусторонний. Договору поставки отведен § 3 главы 30 Гражданского кодекса Российской Федерации, также к нему применяются общие нормы о договоре купли-продажи. Договор поставки имеет два определенных признака – это субъектный состав, в соответствии с которым сторонами договора поставки могут являться только индивидуальные предприниматели или коммерческие организации, и предмет – товары, которые не могут использоваться в личных целях. Сторонами договора поставки выступают поставщик и покупатель, в роли третьего лица может выступать получатель. Учеными договор поставки также отождествляется долгосрочностью договорных отношений.

1.2 Содержание договора поставки

Содержание договора поставки – это определенная совокупность условий, которые оговариваются сторонами при заключении договора поставки. В этих условиях закрепляются права и обязанности поставщика и покупателя.

К существенным условиям договора поставки следует отнести:

- предмет договора;
- срок осуществления поставки.

Существенные условия – это те условия, которые необходимо согласовать, при отсутствии хотя бы одного из них договор поставки не может считаться заключенным.

Предмет договора поставки считается установленным, в том случае, если, исходя из его содержания, можно определить количество и

наименование товара. Под предметом договора понимается товар, который поставщик передает покупателю.

Предмет необходимо детально формулировать, в частности это касается товаров индивидуализированных – тех, которые изготавливаются персонально для покупателя. Если покупатель не согласует специальные требования к материалу, конфигурации товара, то возникает определенный риск того, что он будет недоволен поставленным товаром.

Например, стороны заключат договор поставки пластиковых емкостей для воды, согласовав лишь объем емкостей. Товары будут изготовлены и поставлены покупателю, также, в накладной будет прописан тот же объем, что и в договоре. После того как покупатель примет товар, он будет недоволен качеством товара и сошлется на определенный ГОСТ. Возникнет спор – покупатель откажется платить за товар, так как он будет не соответствовать договору, поставщик обратится в суд. Однако специальные требования стороны не согласовали, данную сумму будет правомерно взыскать с покупателя, так как в договоре было необходимо указывать нужные дополнения к конфигурации товара.

Необходимо уточнить, что при проведении торгов на договор поставки, все условия, которые стороны согласовали в процедуре торгов, являются для них существенными и обязательны для исполнения, даже если они будут отсутствовать в договоре поставки.

Срок осуществления поставки, период, когда поставщик обязан передать товар покупателю, устанавливается:

- определенной датой;
- в течение определенного промежутка времени (к примеру, в промежутке 5 дней после того, как покупатель оплатил товар).

Мейер Д.И. устанавливает отличие договоров купли-продажи и поставки – он указывает на то, что именно определенный период времени между заключением и исполнением договора как раз-таки и является отличием договора поставки от договора купли-продажи [29, с. 86].

Как правило, договор поставки заключается на длительный срок, а не на разовую поставку от поставщика. Покупатель и поставщик определяют между собой определенный срок, в течение которого товар должен быть передан. В договоре может быть прописан определенный график поставки товаров, к примеру, два раза в неделю.

Однако, существуют случаи, когда поставщик-продавец из-за различных причин – в случае своей невнимательности, безответственности либо вследствие каких-либо обстоятельств, не зависящих от поставщика – стихийных бедствий или каких-либо чрезвычайных ситуаций. Такой случай называют просрочкой поставки. Четкого определения просрочки поставки в законе нет, но, поняв юридическую природу этого понятия, мы можем охарактеризовать просрочку поставки, как несвоевременную поставку товара, сроки которой превышают те, которые оговорены в договоре.

Также, существуют случаи, когда поставщик-продавец осуществил недовоз товара – в таком случае применительно употребить термин «недопоставки». Недопоставка – это поставка товара, осуществленная не в полном размере; это та поставка, в соответствии с которой, количество товаров меньше, чем их указано в договоре [12, с. 84].

Е.А. Суханов указывал на то, что поставщик, который совершил недопоставку в одном периоде времени, обязан восполнить недопоставленное количество товаров, или же саму поставку, в следующем периоде, в пределах действия срока договора [10, с. 291].

Приводится еще один пример нарушения сроков поставки товаров – когда товар доставили раньше срока. В таком случае, при заключении договора поставки в договоре нужно указать, что не будет приниматься товар, привезенный раньше срока.

Срок, в контексте договора поставки считается не только разовым исполнением, но может осуществляться и на регулярной основе, каждый период исчисления, устанавливаемый сторонами.

Существуют и другие дополнительные условия договора поставки. Такими являются те условия, которые поставщик и покупатель могут оговорить в договоре поставки, дополняя обычные условия договора. Например, это могут быть особенности взаимоотношений сторон или специальные к условиям исполнения договора.

Одним из таких условий выступает порядок оплаты товара. Стороны по своему усмотрению решают, как будет производиться оплата товара. Контрагенты могут добавить в договор такое условие, как отсрочку платежа, например, покупатель обязуется оплатить товар в течение 14 дней после получения товара. Иногда покупатель оплачивает товар перед его поставкой. Стороны могут определить особый график платежей.

Поставщик и покупатель могут согласовать цену товара по договору поставки, для того, чтобы между ними не было споров по поводу нее. В соответствии с Гражданским кодексом цена устанавливается в зависимости от цены за аналогичный товар в схожих обстоятельствах. Может сложиться так, что поставщик продаст товар за более выгодную для него цену, тогда покупателю придется заплатить больше, либо, ситуация может сложиться иным способом, когда продавец будет продавать товар за ту цену, которая будет дешевле, чем он хотел. Цена определяется в определенной сумме денежных средств за какую-либо единицу товара (например, за штуку). Стороны могут договориться, что цена будет фиксироваться в товарных накладных, которые будут подтверждаться покупателем при передаче товара.

Мейер Д.И. указывал на то, что в договоре поставки имеет место прописать условия об уплате за товар разности между его ценой по договору и рыночной в срок поставки [28, с. 88].

Как уже было отмечено выше, цена для поставщика имеет ключевое значение, ведь именно от цены зависит количество его дохода. Необходимо отметить, в каких случаях поставщик может повышать стоимость за свой товар. Цену товара нельзя увеличивать в случае, если покупатель исполнил условия по договору надлежащим образом, то есть оплатил товар полностью.

Можно сделать вывод, что цена правомерно подлежит поставщиком изменению только до исполнения обязательств покупателем.

Стоит упомянуть, что в договоре поставки может быть прописано условие об изменении цены и тогда, в соответствии с договором будет действительно возможно увеличить стоимость поставляемого товара. В случае если цена будет изменена, стороны могут заключить соглашение об изменении стоимости товара, также правомерно заключение новой редакции основного договора. Цена будет считаться обновленной, с того момента, когда стороны подпишут соглашение.

В таком соглашении может указываться перерасчет в тех случаях, когда покупатель осуществлял платеж частями. Необходимо уточнить, что при изменении стоимости, поставщику нужно будет сослаться на определенные обстоятельства, от которых зависит уровень цен, например, рост инфляции.

В судебной практике содержится мнения о том, что цена договора поставки может быть существенным условием. Условие о цене признается существенным, в том случае, если во время переговоров одна сторона заявила о согласии определенного условия – цены товара. В соответствии с этим договор не может быть признан заключенным, пока стороны не смогут согласовать данное условие или сторона, которая заявила об этом условии, не откажется от его согласования [28].

Также, стороны могут обсудить условия по порядку передачи товаров от поставщика-продавца к покупателю. В таких условиях может быть оговорено как будет приниматься товар, место его приемки.

В некоторых случаях стороны включают в соглашение условие о качестве товара и о гарантийном сроке. Под качеством товара, в соответствии со статьей 469 Гражданского кодекса РФ, понимается соответствие товара определенным требованиям закона, сертификата или договора, также, товар должен быть пригоден для дальнейшего его использования.

Гарантийный срок подразумевает под собой сохранение качества товара и его свойств в период определенного времени. Длительность гарантийного срока устанавливается договором поставки. Как правило, гарантийный срок начинается, когда поставщик-продавец передает товар покупателю.

В частности, стороны вправе определить условия расторжения и изменения договора, а также порядок разрешения споров. К примеру, может быть оговорено в суде какого региона может проводиться суд.

Поставщик и покупатель указывают свои реквизиты – юридический адрес, корреспондентский и расчетные счета, телефон, адрес, электронную почту.

В отношении заключения договора, стоит отметить, что договор поставки, как правило, заключается в письменной форме. Договор поставки может заключаться и в устной форме – между сторонами могут составляться товарные накладные или иные документы, которые стороны передают друг другу при передаче товара.

В договоре поставки указывается номер договора, а также дата его заключения. При заключении договора поставки, первая сторона подготавливает проект договора, затем, передает его второй стороне. В течение 30 дней со дня получения вторая сторона обязана принять условия договора либо отказать в заключении договора. В таком случае, вторая сторона уведомляет первую о заключении договора на новых условиях. Вторая сторона отдает первой стороне договор поставки после его подписания.

В договоре поставки ставится подпись уполномоченного лица, как правило, директора. Указать дату в договоре также важно, так как, если стороны не указали в договоре иное, договор считается заключенным именно с этой даты.

Договор носит взаимный характер, поэтому поставщик-продавец и покупатель обладают взаимными правами и обязанностями.

Основная обязанность поставщика состоит в том, чтобы передать покупателю товар в соответствии с условиями, прописанными в договоре. Также поставщик обязан передать товар в соответствии со сроками, прописанными в договоре, товар должен быть надлежащего качества, в согласованной комплектации, свободным от прав третьих лиц, а также с вместе с документами на него. Поставщик также несет ответственность за сохранность товара до его передачи.

Главными обязанностями покупателя являются обязанности по оплате и принятию товара. Покупатель должен оплатить товар в срок, который указан в соглашении, либо произвести предварительную оплату. Покупатель несет все расходы и риски с момента передачи ему товара.

К примеру, поставщик-продавец осуществляет предпринимательскую деятельность по оптовой продаже строительного инструмента. Поставщик принимает заказ от покупателя, осуществляет подготовку товара к транспортировке, доставляет их со всеми необходимыми документами, в том числе, с товарной накладной. Покупатель, в свою очередь, оплачивает инструмент либо до поставки, либо в срок, оговоренный сторонами, проверяет качество и ассортимент товара. В случае недопоставки, он обязан уведомить поставщика, который будет в дальнейшем принимать меры по поставке оставшейся части товаров.

Подводя итог вышеизложенному, можно сделать вывод о том, что существенными условиями договора поставки является предмет и срок. Однако учеными также цена признается существенным условием. Исходя из проанализированного и одна, и другая сторона имеют обширный перечень прав и обязанностей.

Глава 2. Исполнение сторонами договора поставки

2.1. Порядок исполнения сторонами договора поставки

Договорные отношения являются широко распространенной конструкцией, к которой прибегают участники гражданского оборота для того, чтобы юридически урегулировать возникающие правоотношения. Договорные конструкции договора поставки регулируют правоотношения, связанные с переходом товара от одного лица к другому. Как уже было определено ранее, договор поставки имеет такие классификации как: возмездный, консенсуальный и двусторонне-обязывающий. Приведенные классификации, а также все остальные существующие (к примеру, реальные и односторонне-обязывающие) показывают лишь обширный перечень возможных конструкций, используемых участниками гражданского оборота. Краеугольным вопросом договорного права является вопрос исполнения таких отношений.

Необходимо определить, что понимается под «исполнением». Стоит отметить, что ни в науке, ни в законодательстве нет единого определения к понятию «исполнение обязательства», однако из отдельных точек зрения можно определить юридическую природу исполнения обязательства.

Необходимо определить юридические характеристики исполнения обязательства:

- правомерность исполнения;
- волевой характер совершенного деяния;
- совершение юридически значимого действия, влекущего прекращение обязательства;
- достижение цели, которую стороны преследовали при заключении сделки;
- исполнение сопутствующих прав и обязанностей.

Исполнение – это юридическое значимое деяние (действие или бездействие) в результате которого стороны достигают юридического результата сделки, к которому стороны стремились на момент заключения сделки либо однородных сделок совершаемых одной стороной, а также совершения ряда сопутствующих обязанностей, связанных с исполнением обязательства, а другая сторона, в свою очередь, принимает совершение таких деяний и сопутствующих обязанностей, в результате чего образуется содержание обязательства [11, с. 36].

Обобщая определение исполнения можно сказать, что исполнение – это когда стороны, относительно друг друга, совершают действия, которые оговаривали ранее в соглашении. К примеру, по договору поставки поставщик-продавец передает покупателю товар, например, строительные инструменты, а покупатель, в свою очередь, принимает инструменты и перечисляет денежные средства на расчетный счет поставщика.

Стоит отметить, что в зависимости от того как исполняются условия договора поставки и зависит - будет ли исполнение надлежащим или ненадлежащим – например, осуществлена ли поставка товаров вовремя или оплачена ли поставка покупателем в надлежащий срок. О.С. Иоффе считает, что договор поставки будет надлежаще исполнен в том случае, когда сторонами не будут нарушаться обязательства, прописанные в соответствии с договором и его условиями, то есть, действия сторон по договору поставки будут образовывать его содержание [14, с. 107].

В российском законодательстве выделяются следующие принципы исполнения обязательства:

- добросовестность исполнения обязательства;
- надлежащее исполнение обязательства;
- реальность исполнения обязательства.

Изучая вопрос добросовестности в договоре поставки можно выделить несколько принципов:

- поставщик и покупатель содействуют друг другу при исполнении обязательства;
- поставщик и покупатель предоставляют друг другу необходимые сведения;
- учитываются права и интересы обеих сторон.

Добросовестность поставщика можно трактовать, как его статус, который используется при подписании договоров.

Выше уже было определено, что договор поставки считается исполненным надлежащим образом, в том случае, когда выполнена, так сказать, его «качественная часть». Данный принцип надлежащего исполнения может раскрываться в согласованных сторонами пунктах в договоре поставки.

Например, контрагенты могут заключить, что поставщик будет считаться исполнившим свое обязательство по поставке товара надлежащим образом после того, как отгрузит товар, а покупатель его получит, подпишет товарную накладную, универсально-передаточные документы.

Стоит отметить, что надлежащее исполнение обязательства поставщика по договору поставки также выражается в осуществленной поставке товара, в нужном количестве и необходимом качестве, в нужный срок, по ценам, согласованным ранее с покупателем, а также в соответствии с иными условиями договора.

Принцип реального исполнения договора понимается, как исполнение обязательства в натуре, то есть, поставщик совершает именно те действия, поставляет именно тот товар, что оговорен в условиях, без замены его на другой. В данном случае, реальное исполнение договора будет соблюдаться в качественной части договора поставки, нежели в содержательной части.

Получается, что данные элементы договора, как и принципы, тесно взаимосвязаны между собой. От того, как исполнена содержательная часть договора будет зависеть его качественная составляющая. Именно от того, как стороны исполнили свои обязательства – поставщик поставил товар

должным образом, а покупатель произвел перевод средств за эти товары в нужный срок, и зависит условие об исполнении договора надлежащим или ненадлежащим способом.

Обобщая вышесказанное можно утвердить, что стороны будут осуществлять исполнение договора поставки тогда, когда будут совершать определенные действия, которые согласовали при заключении договора. Проводя параллель с договором, можно сказать, что данные действия, отражающие реальное исполнение договора, содержатся в содержательной части договора поставки.

Например, покупатель должен произвести оплату на расчетный счет поставщика путем перечисления денежных средств после того, как поставщик поставит ему определенный товар – сверла для резьбы по металлу, в согласованном ассортименте – 100 штук, а также в нужную дату.

Законодатель определяет порядок поставки товаров. Существует два способа поставки, в соответствии с которым покупатель получает товар:

- отгрузка;
- отгрузочная разрядка.

Отгрузка в договоре поставки означает, что поставщик передает определенный товар непосредственно покупателю, данный процесс происходит в соответствии с условиями, указанными в договоре поставки. Отгрузочная разрядка – это определенная инструкция, написанная покупателем и предоставляемая поставщику. Стороны самостоятельно определяют в договоре поставки условия отгрузочной разрядки. В основном, разрядка содержит следующие пункты:

- реквизиты сторон договора – поставщика и покупателя;
- определение ассортимента отгружаемых товаров;
- наиболее подробное описание и наименование получателя товаров;
- информация о периодах, сроке поставки.

В том случае, если поставщику не была предоставлена отгрузочная разрядка, он осуществит свое право на отказ исполнять договор. Поставщик также имеет право на то, чтобы покупатель возместил убытки и оплатил товар. Это имеет место быть в том случае, когда поставщик не осуществил поставку из-за отсутствия такой разрядки и потерял свой доход.

Помимо отгрузочной разрядки в форме приложения, к договору поставки также может прилагаться спецификация. В спецификации к договору содержатся точные сведения о товарах, поставляемых покупателю. Данный документ оформляется в двух экземплярах.

В случаях, когда стороны заключают договор поставки на долгосрочный период, предмет договора может меняться. Чтобы не перезаключать договор, стороны могут менять только его спецификацию. Чаще всего спецификация к договору поставки оформляется в виде таблицы, в ней указываются такие пункты, как:

- наименование всех товарных позиций;
- указание на соглашение, которому спецификация принадлежит;
- характеристика каждой товарной позиции с общепринятой номенклатурой;
- цена каждой позиции и их сумма;
- реквизиты сторон;
- подписи и печати сторон.

Существует ошибочное мнение, что спецификация – это то же самое, что и товарная накладная. Однако это не так, так как накладная подтверждает только факт передачи товаров, в отличие от спецификации, которая подтверждает обязательства сторон.

Стоит отметить, что покупатель принимает исполнение по сделке о поставке товара в тот момент, когда подписывает спецификацию. Необходимо отметить, что спецификация является доказательством в суде. Существует судебная практика, когда суд первой инстанции принял во

внимание содержание спецификации, при вынесении решения о взыскании с покупателя оплаты по поставке, при обжаловании данного решения должником, вышестоящие суды подтвердили позицию первой инстанции.

Как было отмечено выше, именно права и обязанности сторон договора поставки определяют исполнение обязательств поставщика и покупателя. Покупатель обязан оплатить товар – это его основное обязательство. В соответствии с законодательством, основной обязанностью поставщика является передача товара покупателю на условиях, согласованных в договоре поставки, в нужном ассортименте и в согласованный срок.

Анализируя судебную практику по исполнению договора поставки необходимо сказать, что существенная категория дел связана с исполнением срока договора поставки. Срок является ключевым показателем договора поставки, однако, в тех случаях, когда поставка осуществляется на регулярной основе, а не единоразово, стороны определяют период поставок – к примеру, каждую неделю или раз в месяц.

Стоит отметить, что в договоре поставки существует несколько типов срока:

- срок поставки товара;
- срок оплаты товара покупателем;
- гарантийный срок товара.

Как было отмечено выше, срок поставки товаров определяется договором. Если же таковой срок отсутствует или же отсутствуют способы определения такого срока, начинает действовать статья 295 Гражданского кодекса Российской Федерации. Следовательно, в таком случае, поставщик обязан предоставить товары покупателю в разумный срок, либо в семидневный с момента востребования, если обязательство не было исполнено в разумный.

Разумность срока – это категория оценочная. Суды, определяя разумность срока указывают на то, что существуют различные факторы, которые как раз и раскрывают сущность разумности срока. Разумность

исполнения может зависеть от условий поставки товара – например, если товар поставляется из другого города в город покупателя, очевидно, что это займет больше времени, нежели если бы поставщик был ближе. Разумность может зависеть от предмета договора поставки – в случае, если будет поставляться товар больших размеров – например, крупная техника – на ее поставку нужен особый способ перевозки, что может сделать сроки поставки длиннее. Можно сказать, что разумный срок – это тот срок, который необходим для исполнения обязательства каждого отдельного договора.

Срок оплаты товара определяется между поставщиком и покупателем в договоре. В договоре может быть определена отсрочка оплаты товара – к примеру – 14 дней с момента поставки товара. Стоит отметить, что срок оплаты может быть установлен сразу же после поставки товара, также существует досрочная оплата товара – в том случае, когда поставщик выставляет счет покупателю, тот в свою очередь его оплачивает и начинается поставка товара. В договоре может быть прописан лимит задолженности покупателя.

Начало гарантийного срока, как правило, устанавливается с момента поставки товара, условия гарантии определяются в договоре.

Например, у строительных инструментов есть определенный гарантийный срок. Следовательно, поставщик гарантирует качество товара и его гарантийное обслуживание с момента продажи товара.

Поводя итог вышеизложенному стоит отметить, что под содержанием исполнения договора поставки понимается исполнение сопутствующих прав и обязанностей поставщика и покупателя. Поставщик передает покупателю товар, а также несет на себе всю ответственность до передачи товара, а также ответственность по исполнению гарантийного срока, покупатель исполняет свои обязанности по приемке и оплате товара в срок, оговоренный в договоре. Договор будет исполнен, когда стороны будут соблюдать определенные действия, которые согласовали при заключении договора.

2.2 Ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение договора поставки

Нормы Гражданского кодекса РФ регулируют только общие вопросы ответственности за нарушение условий договора поставки, предоставляя сторонам самостоятельно установить в договоре размеры штрафов и порядок взыскания. Как правило, за нарушения со стороны поставщика, сторона обязана уплатить другой стороне неустойку [2, с. 170-174].

Основной формой ответственности за неисполнение обязательств является возмещение убытков.

Согласно ст. 518 Гражданского кодекса РФ «покупатель (получатель), которому поставлены товары ненадлежащего качества, вправе предъявить поставщику требования, предусмотренные ст. 475 ГК РФ, за исключением случая, когда поставщик, получивший уведомление покупателя о недостатках поставленных товаров, без промедления заменит поставленные товары товарами надлежащего качества» [8].

Покупатель (получатель), осуществляющий продажу поставленных ему товаров в розницу, вправе требовать замены в разумный срок товара ненадлежащего качества, возвращенного потребителем, если иное не предусмотрено договором поставки.

Последствием нарушения существенных условий может также являться расторжение договора поставки. На основании статей Гражданского кодекса РФ договор поставки может быть расторгнут в следующих случаях:

- расторжение по соглашению сторон;
- расторжение на основании решения суда;
- расторжение при неисполнении одной из сторон своих обязательств.

В случае, если произошло существенное нарушение одной из сторон, договор будет расторгнут в одностороннем порядке. На основании норм

Гражданского кодекса существенным нарушением в договоре поставки признаются следующие основания:

- если поставщик неоднократно нарушал периоды сроков поставки товаров;
- в случаях, когда поставщик осуществлял поставку товаров с теми недочетами и неисправностями, что не могли быть устранены в срок, который необходим покупателю;
- тогда, когда покупатель периодически пропускал сроки оплаты товаров и осуществлял их невыборку.

Стоит отметить, что при определении существенных нарушений, законодатель отсылает нас к нормам о договоре купли-продажи. В соответствии с данными нормами, существенные нарушения измеряются приведенным ущербом для сторон договора. В случае, если такие последствия будут отменять все те условия, что указаны в договоре сторонами, нарушение, из-за которого возникли данные последствия, будет считаться существенным.

Рассматривая ответственность поставщика за ненадлежащее исполнение договора поставки, а именно с нарушением условий договора либо закона о комплектности покупатель имеет право требовать у поставщика уменьшения покупной цены или доукомплектования товара. Исключение составляет только случай, когда поставщик, который поучил вышеуказанное требование, незамедлительно доукомплектовывает товар или заменяет комплектными товарами.

На сегодняшний день законом определено, что «установленная законом или договором поставки неустойка за недопоставку или просрочку поставки товаров взыскивается с поставщика до фактического исполнения обязательства в пределах его обязанности восполнить недопоставленное количество товаров в последующих периодах поставки, если иной порядок уплаты неустойки не установлен законом или договором».

Рассматривая убытки согласно ст. 15 Гражданского кодекса РФ, к ним относят:

- реальный ущерб;
- упущенная выгода [6].

Вышеуказанная классификация основана на признаке имущественных последствий стороны договора.

Примером взыскания убытков по договору поставки выступает Решение Арбитражного суда Кировской области от 28 января 2016 года по делу № А28-7139/2015, которое было оставлено без изменения после рассмотрения его в апелляционной и кассационной инстанции [29].

Согласно вышеуказанному решению, поставщик и покупатель заключили договор на поставки яйца инкубационного. Поставщик гарантировал, что вывод цыплят из данных яиц будет в размере не менее 78 %. В случае если вывод будет меньше, заявленного числа, поставщик обязан будет оплатить убытки. По договору яйца были поставлены.

Суд, оценивая все доводы сторон, указал на несоответствие результатов инкубации гарантированному проценту вывода, что подтверждалось соответствующими документами. Суд посчитал доказанным факт нарушения поставщиком принятых на себя обязательств по договору в виде поставки некачественного товара и взыскал с него убытки.

По общему правилу поставщик должен понести ответственность, если недостатки возникли до момента передачи товара покупателю. В случае если будет доказано иное, поставщик отвечать по договору поставки не будет.

Выделяют убытки:

- прямые;
- косвенные.

Так к прямым следует относить такие убытки, которые находятся в типичной, необходимой причине связи с неисполнением договора поставки. Косвенные убытки, это результат случайной причинной связи.

Так, примерами прямых и косвенных убытков выступает Постановление Арбитражного суда Западно – Сибирского округа от 20 июля 2016 года № А81-4103/2015, согласно которому было установлено, что недостатки, которые были выявлены покупателем, возникли еще до момента передачи ему товара [26].

Так в рамках рассмотрения дела в суде была назначена соответствующая экспертиза, согласно которой у товара был обнаружен производственный брак. Суд указал, что при установлении причиной связи между нарушением и причиненными убытками необходимо определять, к каким последствиям в обычных условиях могло привести такое нарушение.

Суд пришел к выводу о том, что понесенные покупателем расходы, возникшие из-за судебного разбирательства, не являются исходом, не зависят от произведенного нарушения и его последствий, которые возникли из-за того, что поставщик осуществил поставку товара ненадлежащего, по причине того, что другая сторона договора могла убедиться в обоснованности заявленных требований потребителя, удовлетворить данные требования и не нести расходы.

Следовательно, данный отказ будет являться правомерным в части взыскания с поставщика части убытков из-за недоказанности связи между поставкой и расходами покупателя, вызванного участием в суде из-за неисполнения в добровольном порядке обязательств, которые возникли у него перед потребителем в связи с продажей некачественного товара.

Таким образом, в данном случае под прямыми убытками следует понимать следующие понятия:

- оплата расходов на судебную экспертизу;
- выплата оценщику средств за произведенные им услуги.

Следовательно, косвенными убытками будут являться те средства, которые были затрачены до места судебного разбирательства на проезд.

Примером ответственности за ненадлежащее исполнение покупателем договора поставки может служить решение Арбитражного суда

Новосибирской области от 17 февраля 2022 года по делу № А45-17240/2021. [30].

В соответствии с вышеуказанным решением, поставщик и покупатель заключили договор на поставку дизельного топлива. Истцом являлся поставщик, в требованиях которого было указано о взыскании задолженности по договору поставки в размере 270 000 руб., процентов за пользование чужими денежными средствами в размере 66580 рублей. Ответчик согласился с несвоевременной оплатой долга в полном объеме, но также указывал, что истец произвел неверный расчет по общей сумме иска, так как их договором поставки не был определен процент в размере 0,1% за каждый день просрочки. В суд были предоставлены документы поставок, акты сверки расчетов, товарные накладные и договор поставки, которые были заверены электронной печатью организации заказчика (ответчик) и подписью директора.

В соответствии с законодательством, если размер процентов не установлен договором, то применяются правила, предусмотренные нормами Гражданского кодекса РФ, а именно пунктом 1 статьи 395. В случае, когда денежные средства были удержаны неправомерно, они подлежат уплате с процентами на сумму долга.

Суд установил, что истец рассчитал проценты ошибочно. Данный расчет был откорректирован в соответствии с ключевой ставкой Банка России, действовавшей в соответствующие периоды. Исковые требования поставщика были удовлетворены частично.

Итак, рассматривая ответственность поставщика, нужно исходить из вида нарушения. Например, при нарушении обязанности продавца передать товар свободным от прав третьих лиц, покупатель вправе требовать у поставщика уменьшить цену или даже расторгнуть контракт. Но если доказано, что он знал о правах третьих лиц, его требования можно не удовлетворять [17, с. 71-76].

Помимо рассмотренных выше форм ответственности поставщика дополнительно может быть предусмотрена уплата неустойки за неисполнение или ненадлежащее исполнение условий договора.

Рассматривая ответственность покупателя по договору поставки, стоит отметить, что, когда покупатель в нарушение закона не принимает поставку или отказывается ее принять, продавец вправе потребовать принять поставку или отказаться от исполнения договора.

При невыполнении условий об оплате (несвоевременная оплата) ответственность покупателя определяется договорной неустойкой, которая устанавливается в виде пени за просрочку платежа.

Поводя итог вышеизложенному стоит отметить, что ответственность по договору поставки характеризуется тем, что применение санкций за неисполнение или ненадлежащее исполнение договора является правом, а не обязанностью. Стороны по договору поставки вправе самостоятельно определять санкции за нарушение условий договора, в случае, если в законе не закреплено обязательных санкций, а также они вправе увеличить размеры санкций, которые регламентированы действующим законодательством. Таким образом, к способам обеспечения исполнения обязательств, которые, в частности могут быть включены и в договор поставки относят: неустойку, штраф, пеню, процент за пользование чужими денежными средствами, возмещение убытков.

Глава 3. Актуальные вопросы, связанные с договором поставки товаров

3.1 Проблемы ответственности сторон по договору поставки в судебной практике

Анализ законодательства и судебной практики, обобщение теории и практики применения договора поставки в судах различных регионов России выявили сложность правовой конструкции данного вида договора, его тесную связь с другими отношениями, например, купли-продажи, договора розничной купли-продажи, договора контрактации и иных.

В арбитражной практике в настоящее время можно встретить несколько противоречивых взглядов относительно существенных условий договора поставки. Так, некоторые суды полагают, что условия данного договора, о необходимости, согласования которых заявлено одной из сторон, считаются существенными условиями [1, с. 155-2]. На это было обращено внимание Президиумом ВАС РФ в п. 11 Информационного письма от 25.02.2014 г. № 165 «Обзор судебной практики по спорам, связанным с признанием договоров не заключенными» [13].

В других случаях суды устанавливают, что такие условия не являются существенными, ими признаются лишь те, которые были указаны в договоре или законе [4, с. 122–130].

На практике встречаются ситуации, при которых индивидуальные предприниматели обращаются с исковыми заявлениями в суд с требованием взыскать с ответчика неосновательно полученные денежные средства, ссылаясь на ст. 1102, 1103 Гражданского кодекса РФ, счет на оплату по договору поставки выставляется платежным поручением.

В некоторых случаях суды могут признать вышеуказанные договора незаключенными по нескольким причинам, тем самым, и денежные средства, которые были уплачены и получены в счет исполнения сделки, которая надлежащим образом не была оформлена в виде договора поставки, не могут быть возвращены по правилам неосновательного обогащения.

Примером является Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 18.04.2013 по делу № А43- 17945/2012. Так, общество с ограниченной ответственностью «Верес» обратилось в Арбитражный суд Нижегородской области с иском к другому акционерному обществу «ПИРС» о взыскании 123 605 рублей 76 копеек в виде неосновательного обогащения. Исковое заявление было удовлетворено, в апелляционном порядке решение также было оставлено без изменения.

Рассмотрев кассационную жалобу, Федеральный арбитражный суд Волго-Вятского округа также не нашел оснований для ее удовлетворения [23].

Согласно ст. 1102 Гражданского кодекса РФ «лицо, которое без установленных законом, иными правовыми актами или сделкой оснований приобрело или сберегло имущество (приобретатель) за счет другого лица (потерпевшего), обязано возвратить последнему неосновательно приобретенное или сбереженное имущество (неосновательное обогащение), за исключением случаев, предусмотренных статьей 1109 настоящего Кодекса.

Правила, предусмотренные настоящей главой, применяются независимо от того, явилось ли неосновательное обогащение результатом поведения приобретателя имущества, самого потерпевшего, третьих лиц или произошло помимо их воли» [9].

Исходя из анализа вышеуказанной статьи, обязательства из неосновательного обогащения должны возникать только при наличии следующих условий, а именно:

- неосновательное сбережение средств ответчиком;

- отсутствие правовых отношений для того, чтобы средства были получены ответчиком;
- размер такого обогащения.

По ст. 65 Арбитражного процессуального кодекса РФ «каждое лицо, участвующее в деле, должно доказать обстоятельства, на которые оно ссылается как на основания своих требований и возражений» [3].

Исходя из анализа представленных доказательств, суд сделал вывод о том, что материалы дела не подтверждают факт заключения договора поставки между ответчиком и истцом, в счет исполнения которого были перечислены денежные средства, и соответственно кассационная жалоба не подлежала удовлетворению.

Довольно много на сегодняшний день на практике встречаются ситуаций, согласно которым сторона устанавливает существенные условия поставки, не в договоре, а в других документах, таких как, например, спецификация.

Арбитражная практика также знает много примеров, по которым договор поставки признается незаключенным между сторонами, поскольку отсутствует подписанная спецификация, в которой указаны ассортимент и количество товара.

На основании изложенного необходимо предусмотреть в нормах Гражданского кодекса РФ положения, которые бы регламентировали порядок заключения рамочного договора, распространяемого и на договор поставки, в том числе. Как отмечает В.В. Витрянский, «данным договором могли бы определяться условия, которые стороны вправе уточнить и конкретизировать при заключении отдельных видов договоров, условия подачи заявок одной из сторон во исполнении отдельного вида договора» [6].

Рассматривая существенные условия договора поставки, необходимо указать, что на практике и в юридической литературе отсутствует единое мнение относительно перечня таких условий.

Анализируя судебную практику по договорам поставки необходимо рассмотреть Постановление Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 N 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением Положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки». Так, в п. 5 указано, что «квалифицируя правоотношения участников спора, судам необходимо исходить из признаков договора поставки, предусмотренных статьей 506 Кодекса, независимо от наименования договора, названия его сторон либо обозначения способа передачи товара в тексте документа» [21].

Также в вышеуказанном документе указано, что «в случаях, когда моменты заключения и исполнения договора не совпадают, а сторонами не указан срок поставки товара и из договора не вытекает, что она должна осуществляться отдельными партиями, при разрешении споров необходимо исходить из того, что срок поставки определяется по правилам, установленным статьей 314 Кодекса (статья 457)».

Как следует из материалов судебной практики, Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 20.11.2006 г. по делу № А39-503/2006-52/5: «... Существенным условием договора поставки также является срок исполнения обязательства поставки (статья 506 ГК РФ)». Постановление ФАС Поволжского округа от 29.12.2009 г. по делу № А12- 5588/2009: «... Арбитражные суды двух инстанций пришли к обоснованному выводу о несоответствии представленных в материалах дела договоров поставки статье 506 ГК РФ, поскольку в указанных договорах не достигнуто соглашение по всем существенным условиям (наименование товара, срок поставки). При отсутствии доказательств согласования сторонами существенных условий договора о наименовании поставляемого товара, сроках поставки договор поставки не может быть признан судом заключенным» [24].

При рассмотрении дел о взыскании с поставщика неустойки за недопоставку товаров по договору поставки нужно учитывать, что поставщик не может быть признан просрочившим в случаях, когда им

поставлены товары ненадлежащего качества или некомплектные (статьи 475, 479, 480 Кодекса), однако покупателем не заявлялись требования об их замене, устранении силами поставщика недостатков либо доукомплектовании таких товаров, и они не приняты покупателем на ответственное хранение.

В настоящее время необходимо избегать следующих формулировок в договоре поставки, которые зависят от сторон или не устанавливают в действительности срок, например, «оплата за товар будет произведена после его реализации покупателем». Такие условия на практике арбитражные суды не признают условиями о сроке наступления обязательства, так как они не считаются датой, и не отвечают признакам события, которое должно обязательно наступить в будущем [16, с. 136-141].

Приведем пример из практики.

Акционерное общество «Деловой-Парнас» обратилось в Арбитражный суд Красноярского края с иском к другому акционерному обществу «Богучанская ГЭС» о взыскании 1 723 400 рублей суммы долга. Как следует из материалов дела, между организациями был заключен договор поставки оборудования с оказанием услуг по шефмонтажу и обучению от 04.12.2007 № ВGP052.

В договоре в условии о сроке и оплате поставки было указано, что оплата в размере 5% от цены оборудования будет произведена в течение тридцати дней со дня подписания Акта ввода комплекта оборудования в эксплуатацию. Условие о полной оплате оборудования после подписания акта ввода комплекта оборудования в эксплуатацию не может считаться условием о сроке наступления обязательства, поскольку не отвечает признакам события, которое должно неизбежно наступить. Вышеуказанный вывод подтверждается, в том числе и позицией Президиума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 18.01.2011 N 11659/10 по делу N А40-76599/09-159-650.

Исходя из изложенного, суд постановил, что срок окончательной оплаты оборудования сторонами в договоре не был согласован, и решение апелляционного суда оставил без изменений, а жалобу без удовлетворения [22].

Таким образом, анализируя судебную практику по договорам поставки, стоит сделать вывод о том, что в действительности существует немало примеров, согласно которым договор поставки был признан незаключенным по различным основаниям в судебном порядке. Стороны довольно часто обращаются за защитой своих прав и интересов в арбитражный суд с различными требованиями, в том числе и по возмещению денежных средств и неосновательного обогащения.

3.2 Пути решения проблем, связанных с ответственностью сторон по договору поставки товаров

Считается, что договор поставки будет заключен, когда в нем имеются сведения о наименовании, количестве, а также об ассортименте товаров. Стоит упомянуть, что в соответствии с законодательством стороны самостоятельно решают согласовать им ассортимент товара или нет. Возникает вопрос о том, что делать в случае, если стороны не согласовали данные положения, либо речь идет о большой торговой сети магазинов, которая занимается продажей различных товаров.

Так, согласно п. 2 ст. 467 Гражданского кодекса РФ «если ассортимент в договоре купли-продажи не определен и в договоре не установлен порядок его определения, но из существа обязательства вытекает, что товары должны быть переданы покупателю в ассортименте, продавец вправе передать покупателю товары, в ассортименте исходя из потребностей покупателя, которые были известны продавцу на момент заключения договора, или отказаться от исполнения договора» [8].

Исследовав вышеуказанную норму, стоит предположить, что в условиях нынешнего хозяйственного товарооборота необходимо трактовать законодательную норму данным образом: «при поставке товаров в розничную сеть ассортимент товаров (групповой и внутригрупповой) определяется в договоре в соответствии с потребностями покупателя.

Сроки согласования годовых, квартальных и других видов спецификаций определяются в договоре с учетом сезонности, изменений спроса на товары и других факторов».

На сегодняшний день разумно дополнить некоторые нормы Гражданского кодекса РФ, которые затрагивают нормы о поставке, для того, чтобы совершенствовать законодательное регулирование данного вида договора. [20, с. 764–770].

Так, анализируя односторонний отказ от исполнения договора поставки, необходимо внести изменения в п. 4 ст. 523 ГК РФ, который сегодня изложен следующим образом: «договор поставки считается измененным или расторгнутым с момента получения одной стороной уведомления другой стороны об одностороннем отказе от исполнения договора полностью или частично, если иной срок расторжения или изменения договора не предусмотрен в уведомлении либо не определен соглашением сторон» [6].

Целесообразно п. 4 ст. 523 ГК РФ изложить в следующей редакции:

«Договор поставки считается расторгнутым с момента получения одной стороной уведомления другой стороны об одностороннем отказе от исполнения договора полностью или частично, если иной срок расторжения не предусмотрен в уведомлении либо не определен соглашением сторон».

Еще одним основанием, вследствие которого следует внести дополнения являются противоречия, которые существуют ст. 523 ГК РФ и ст. 515 ГК РФ, касающихся оснований возникновения права сторон договора на односторонний отказ от исполнения обязательств и условий договора поставки.

Пункт 2 ст. 515 ГК РФ на сегодняшний день изложен так: «невыборка покупателем (получателем) товаров в установленный договором поставки срок, а при его отсутствии в разумный срок после получения уведомления поставщика о готовности товаров дает поставщику право отказаться от исполнения договора либо потребовать от покупателя оплаты товаров».

Для исключения существующих противоречий п.2 ст.515 ГК РФ с п. 1 и п. 3 ст. 523 ГК РФ предлагается из п. 2 ст. 515 устранить формулировку «отказаться от исполнения договора либо» и изложить п. 2 ст. 515 в следующей редакции:

«Невыборка покупателем (получателем) товаров в установленный договором поставки срок, а при его отсутствии в разумный срок после получения уведомления поставщика о готовности товаров дает поставщику право потребовать от покупателя оплаты товаров».

С целью единого понимания норм и однозначной трактовки срока применения необходимо п. 3 ст. 455 ГК РФ изложить в следующей редакции:

«Условие договора купли-продажи о товаре считается согласованным, если договор позволяет определить наименование, количество товара и сроки его передачи».

В настоящее время необходимо п. 1 ст. 469 ГК РФ изложить в следующей редакции: «Продавец обязан передать покупателю товар, качество и безопасность которого соответствуют договору купли-продажи».

Сегодня следует отметить, что отсутствие на практике единого понимания договора поставки недопустимо, поэтому на законодательном уровне следует регламентировать перечень согласованных между поставщиком и покупателем существенных условий договора поставки, указав в п. 2 ст. 506 ГК РФ:

- предмет;
- срок поставки;
- цену.

Необходимым данное предложение следует считать потому как при изучении судебной практики было выявлено, что неоднозначность судебных решений является продолжением того, что суды разнятся в мнениях при анализе норм о поставке, поэтому выделяют разные существенные условия договора поставки.

Анализируя существенные условия договора поставки, стоит отметить условие о цене, которое не выступает в виде существенного на сегодняшний день [15, с. 51-54].

Согласно п. 1 ст. 485 Гражданского кодекса РФ «покупатель обязан оплатить товар по цене, предусмотренной договором купли-продажи, либо, если она договором не предусмотрена и не может быть определена исходя из его условий, по цене, определяемой в соответствии с пунктом 3 статьи 424 настоящего Кодекса, а также совершить за свой счет действия, которые в соответствии с законом, иными правовыми актами, договором или обычно предъявляемыми требованиями необходимы для осуществления платежа» [8].

Цена договора поставки должна быть определена в качестве существенного условия. С этой целью предлагается дополнить ст. 506 Гражданского Кодекса РФ пунктом следующего содержания:

«Договор поставки товаров должен предусматривать цену этих товаров. При отсутствии в договоре согласованного сторонами условия о цене товаров договор поставки считается незаключенным».

Стоит отметить, что действующим законодательством не определена форма договора поставки, поэтому на практике сторона довольно часто уклоняются от письменного его оформления, составляя при этом лишь товарные накладные или другие передаточные акты.

В свою очередь, несоблюдение сторонами простой письменной формы договора поставки, согласно ст. 162 ГК РФ, не влечет его недействительности, поскольку последствием несоблюдения формы может быть лишь отсутствие у сторон по договору права в случае спора ссылаться в

подтверждение сделки и ее условий на свидетельские показания. В такой ситуации стороны могут использовать любые доказательства, включая право обращения в судебные органы. Но суд имеет право признать договор поставки в последствие незаключенным, тем самым, денежные средства, которые были уже уплачены по сделке, не будут взыскиваться по правилам неосновательного обогащения.

Довольно много проблем встречается, когда стороны договора поставки устанавливают существенные условия не в договоре, а в других документах, как правило, в спецификациях.

В нормах Гражданского кодекса целесообразно установить общие положения, которые бы регламентировали порядок заключения рамочного договора, который распространяет свое действие и на договор поставки.

Подводя итог вышеизложенному, стоит отметить, что в настоящее время нормы Гражданского кодекса РФ о договоре поставке нуждаются в совершенствовании. Целесообразно указать перечень существенных условий договора, с целью единого понимания норм и однозначной трактовки на практике срока договора поставки необходимо также внести изменения. Закрепление существенных условий договора поставки в ГК РФ необходимо ввиду того, что на данный момент неоднозначная судебная практика показывает, что при разрешении споров суды по-разному анализируют нормы параграфа 3 Главы 30 ГК РФ и потому выделяют разные существенные условия данного вида договора.

Заключение

В заключение исследования необходимо сделать следующие выводы. Договор поставки является одним из видов договора купли-продажи, он образует отдельный вид, так как отличается своими специфическими существенными условиями - предметом, а именно им выступают товары, производимые поставщиком, а также сроком поставки товара.

Согласно договору поставки, поставщик обязуется передать покупателю товар на основании условий, прописанных в договоре, покупатель со своей стороны, должен принять и оплатить товар в соответствии с договором. Договор поставки регламентируется § 3 главы 30 Гражданского кодекса Российской Федерации, он является консенсуальным, возмездным и двусторонним. К договору поставки применяются также и общие нормы о купле-продаже.

Сторонами договора поставки выступают лица, которые ведут предпринимательскую деятельность. От стороны Поставщика, как правило, выступают индивидуальные предприниматели и коммерческие организации. Покупателями по договору поставки могут являться совершенно любые лица, но те, которые не приобретают товары, которые потом будут использовать их в своих личных, бытовых целях.

При изучении содержания договора поставки было выявлено, что существенными условиями являются предмет и срок.

Стоит отметить, что в материалах судебной практики как существенное условие договора поставки выделяется также цена. Условие о цене существенно в том случае, когда при переговорах одна сторона заявила о необходимости согласия цены товара.

Как было отмечено выше, предметом являются товары, которые поставщик передает покупателю.

Срок в договоре поставки заключается в соответствии с соглашением покупателя и поставщика.

В процессе изучения данной работы, было отмечено, что в контексте договора поставки считается не только разовым исполнением, но может осуществляться и на регулярной основе, в определенный период исчисления, например – раз в неделю.

Существуют дополнительные условия договора поставки. Это те условия, которые поставщик и покупатель могут оговорить в договоре поставки, дополняя обычные условия договора, например, порядок оплаты товара или действия при просрочке поставки товара.

Договор поставки заключается в письменной форме. Договор поставки может заключаться и в устной форме – между сторонами могут составляться, к примеру, товарные накладные, которые поставщик будет передавать покупателю при поставке товара.

Договор поставки является взаимным, поэтому поставщик и покупатель обладают взаимными правами и обязанностями.

Основная обязанность поставщика состоит в том, чтобы передать покупателю товар в соответствии с условиями, прописанными в договоре. Главными обязанностями покупателя являются обязанности по оплате и принятию товара.

Ответственность по договору поставки характеризуется тем, что применение санкций за неисполнение или ненадлежащее исполнение договора является правом, а не обязанностью – стороны договора поставки могут помимо санкций, определенных в законе, установить свыше свои санкции, а также определить их размер больше, чем в законе.

Договор поставки считается исполненным, когда поставщик-продавец исполнил свои обязательства по передаче товара и его гарантийного срока, а покупатель осуществил приемку товара, согласенную в договоре, и оплатил товар в сроки в соответствии с договором.

Список используемой литературы и используемых источников

1. Александров А.С. К вопросу о существенных условиях договора поставки // Молодой ученый. – 2019. – № 14. – С. 155-158.
2. Андрющенко И.В. Гражданско-правовая ответственность за неисполнение договора поставки в контексте общетеоретического исследования // Новое слово в науке и практике: гипотезы и апробация результатов исследований. – 2014. – №11. – С. 170-174.
3. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 N 95-ФЗ (ред. от 30.12.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 10.01.2022) // Российская газета. – 2002. – N 137.
4. Бакулин А.Ф. Договор поставки в деятельности корпоративного юриста // Марийский юридический вестник. – 2015. – № 1. – С. 122–130.
5. Брагинский М.И. Предварительный договор в хозяйственных отношениях // Советское государство и право. – 1971. – № 3. – С. 103-108.
6. Витрянский В.В. Законопроект о внесении изменений в Гражданский кодекс РФ: общие положения об обязательствах и договорах / В.В. Витрянский / Информационно-правовой портал ГАРАНТ.РУ (Garant.ru) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://base.garant.ru/57732358/> (дата обращения: 01.02.2022).
7. Гойхбарг А.Г. Хозяйственное право РСФСР Том 1. Гражданский кодекс: учебник / А.Г. Гойхбарг – 2-е изд. – Москва-Петроград.: Государственное издательство, 1923. – 214 с.
8. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 25.02.2022) // Собрание законодательства Российской Федерации – 1994. – N 32. – ст. 3301.
9. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 N 14-ФЗ (ред. от 01.01.2022, с изм. от 08.07.2021) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2022) // Собрание законодательства Российской Федерации – 1996. – N 5. – ст. 410.

10. Гражданское право: В 2 т. Т. II. Полутом: учебник / Отв. ред. проф. Е.А. Суханов. – 2-е изд. – М.: «БЕК», 2000. – 291 с.
11. Гражданское право: учебник, в 2 т. / Под ред. Б.М. Гонгало. Т. 1, – 2-е изд. перераб, и доп. – М.: Статут, 2017 – С. 36
12. Гражданское право. Часть 2: учебник / Под редакцией А.П.Сергеева, Ю.К. Толстого. - М.: «Проспект», 1998. – С. 84.
13. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 25.02.2014 N 165 «Обзор судебной практики по спорам, связанным с признанием договоров незаключенными» // СПС КонсультантПлюс.
14. Иоффе О.С. Избранные труды в четырех томах: учебник. / Иоффе О.С. – С.-Пб.: Юрид. центр Пресс, 2004 – С. 107.
15. Кавелина Н.Ю., Ледерер А.В. Специфика и существенные условия договора поставки // Вестник науки. – 2019. – №10. – С. 51-54.
16. Казакова Е.Б., Чеботаева А.А. Договор поставки: основные проблемы его применения // Наука. Общество. Государство. – 2019. – №1. – С. 136-141.
17. Комарова И.Г. Убытки как один из видов ответственности по договору поставки в рамках неисполнения поставщиком договорных обязательств // Вестник Уральского института экономики, управления и права. – 2017. – №2. – С. 71-76.
18. Нерсесов Н.О. Торговое право: учебник / дополнения А.Г. Гусаков – М.: Тип. "Рассвет", 1896. – С. 145.
19. Пестов А.А. Договор поставки // Вестник науки и образования. – 2020. – № 9. – С. 68-70.
20. Погорелова Т.И., Бахтина Ю. С. Особенности правовой квалификации договора поставки // Аллея науки. – 2018. – № 6. – С. 764–770.
21. Постановление Пленума ВАС РФ от 22 октября 1997 г. № 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки».

[Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17621 (дата обращения: 04.02.2022) КонсультантПлюс.

22. Постановление Президиума ВАС РФ от 18.01.2011 N 11659/10 по делу N А40-76599/09-159-650 // СПС «Консультант плюс».

23. Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 18.04.2013 по делу № А43-17945/2012 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?base=AVV&n=58531&req=doc#09744858398777216> (дата обращения: 02.04.2022).

24. Постановление Федерального арбитражного суда Поволжского округа от 29 декабря 2009 г. по делу № А12-5588/2009. / Информационно-правовой портал ГАРАНТ.РУ (Garant.ru) [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <https://base.garant.ru/34553488/> (дата обращения: 01.04.2022).

25. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 25.12.2018 N 49 [Электронный ресурс] URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_314779/ (дата обращения: 04.03.2022).

26. Постановление Арбитражного суда Западно – Сибирского округа № А81-4103/2015 от 20 июля 2016 года по делу № А81-4103/2015 [Электронный ресурс]. URL: <https://sudact.ru/arbitral/doc/ElеBdbAuS8хх/> (дата обращения: 05.03.2022).

27. Постановление Арбитражного суда Дальневосточного округа от 18 апреля 2016 г. N Ф03-452/16 по делу N А04-4465/2015. [Электронный ресурс] URL: <https://sudact.ru/arbitral/doc/jVahKLaarmlv/> (дата обращения: 06.03.2022).

28. Русское гражданское право: учебник и практикум / Д.И. Мейер. – Изд. 3-е, исп. – М.: Статут, 2003. — С. 86-88.

29. Решение Арбитражного суда Кировской области № А28-7139/2015 от 28 января 2016 года по делу № А28-7139/2015 [Электронный ресурс]. URL: <https://sudact.ru/arbitral/doc/CQAx2GD9WWJT> (дата обращения: 05.03.2022).

30. Решение Арбитражного суда Новосибирской области от 17 февраля 2022 года по делу № А45-17240/2021. [Электронный ресурс]. URL: <https://vip.1jur.ru/#/document/98/67945457> (дата обращения: 19.03.2022).

31. Сергеев А.П. Гражданское право 2-й том: учебник / А.П. Сергеев – Проспект, 2017. – С. 60-83.

32. Шляпина В.А. Актуальные проблемы договора поставки товаров в системе договоров гражданского права // Вестник науки. – 2022. – №1. – С. 108.

33. Шишкина А.В. Отличия договора поставки от договора купли-продажи // Вестник магистратуры. – 2021. – №5-1. – С. 56-57.