

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 Проблемы применения договора поставки

Студент

Киршин Станислав Юрьевич

(И.О. Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

Сергеев Алексей Викторович

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

Аннотация

Роль договора поставки продолжает оставаться значительной. Содержание новейших нормативно-правовых актов, опосредующих, отношения по поставкам товаров способствуют усилению ответственности поставщиков за нарушение условий договора. Представляется, что при принятии новых нормативно-правовых актов, регулирующих правовые отношения купли-продажи и поставки в будущем, можно будет наблюдать разделение и дистанцирование указанных договорных конструкций друг от друга.

Цель работы: анализ проблем, связанных с особенностями договора поставки товаров для государственных и муниципальных нужд, а также выработка предложений для совершенствования законодательства в данной области.

Задачи работы: рассмотреть понятие и определить стороны договора поставки в гражданском праве Российской Федерации; выявить особенности правового регулирования договора поставки; установить права, обязанности и ответственность поставщика; исследовать права и обязанности и ответственность покупателя; определить проблемы применения договора поставки в Российской Федерации; проанализировать пути решения проблем применения договора поставки.

Структура выпускной квалификационной работы предопределяется целью и задачами исследования, включает оглавление, введение, три главы, заключение, список используемой литературы и используемых источников в количестве 63 наименования.

Дипломная работа написана на 70 страницах компьютерного текста.

Оглавление

Введение.....	4
1 Общие характеристика договора поставки.....	6
1.1 Понятие и стороны договора поставки в гражданском праве Российской Федерации.....	6
1.2 Особенности правового регулирования договора поставки.....	15
2 Содержание договора поставки.....	29
2.1 Права, обязанности и ответственность поставщика.....	29
2.2 Права и обязанности и ответственность покупателя.....	38
3 Договор поставки: основные проблемы применения и пути их разрешения.....	43
3.1 Проблемы применения договора поставки в Российской Федерации.....	43
3.2 Пути решения проблем применения договора поставки.....	53
Заключение.....	58
Список используемой литературы и используемых источников.....	62
Приложение А Карточка организации.....	69
Приложение Б Схема договора поставки.....	70

Введение

В настоящее время активно используется договор поставки товаров для государственных и муниципальных нужд. Он охватывает почти весь товароборот в хозяйственной деятельности. Важность этого договора определяется тем, что на его основе происходит установление хозяйственных связей между заказчиком и поставщиком, а также переход материальных ценностей.

Договор поставки является одним из самых часто используемых договоров и играет важную роль в гражданском товарообороте. Государство обязало детские сады, школы и институты использовать договоры поставки товаров для государственных и муниципальных нужд.

Заключение данных договоров происходит максимально открыто и прозрачно. Информация о предмете договора, цене, поставщике выложена на официальном сайте, посвященном государственным закупкам, где любой желающий может получить нужную ему информацию.

Актуальность данной темы обуславливается также и тем, что заключение и размещение договора поставки товаров для государственных и муниципальных нужд требует специальных знаний, сопровождающихся необходимостью решения комплекса организационных и правовых вопросов, не характерных для обычных договоров купли-продажи и поставки. При этом возникает много неясностей в правоприменительной практике.

Объектом исследования являются обязательственные отношения, возникающие в связи с заключением и исполнением договора поставки товаров для государственных и муниципальных нужд.

Предмет исследования составляют правовые нормы, регулирующие обозначенные отношения, а также практика их применения.

Цель дипломной работы – анализ проблем, связанных с особенностями договора поставки товаров для государственных и муниципальных нужд, а

также выработка предложений для совершенствования законодательства в данной области.

Указанная цель предопределила постановку следующих исследовательских задач:

- рассмотреть понятие и определить стороны договора поставки в гражданском праве Российской Федерации;
- выявить особенности правового регулирования договора поставки;
- установить права, обязанности и ответственность поставщика;
- исследовать права и обязанности и ответственность покупателя;
- определить проблемы применения договора поставки в Российской Федерации;
- проанализировать пути решения проблем применения договора поставки.

К методам, используемым в ходе проводимого исследования, следует отнести: методы анализа и синтеза; методы индукции и дедукции; формально-юридический метод; сравнительно-правовой метод.

Теоретическая основа исследования представлена трудами таких авторов, как Л. В. Андреева, Н. К. Афанасьева, М. И. Брагинский, В. В. Витрянский, А. Р. Габараев, Ю. А. Мазепа, Е. Ю. Руденко и многих других.

Нормативной основой работы являются Конституция Российской Федерации, Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) (далее – ГК РФ), Федеральный закон от 05 апреля 2013 г. № 44-ФЗ «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» и другие нормативные правовые акты.

Структура выпускной квалификационной работы предопределяется целью и задачами исследования, включает оглавление, введение, три главы, заключение, список используемой литературы и используемых источников в количестве 63 наименования.

Дипломная работа написана на 69 страницах компьютерного текста.

Глава 1 Общие характеристика договора поставки

1.1 Понятие и стороны договора поставки в гражданском праве Российской Федерации

Переход Российской Федерации к рыночной экономике обусловил распространение такого вида гражданско-правовых договоров, как договор поставки.

На сегодняшний день договор поставки является самым популярным и частым. Институт государственных закупок способствует обеспечению экономических, политических и социальных интересов публично-правовых организаций путем предоставления им необходимых товаров, выполняемых работ или предоставляемых услуг. Следовательно, договор поставки для государственных и муниципальных нужд должен содержать действующие нормы гражданского права. Создание специальной правовой системы поставок товаров для государственных и муниципальных нужд. На сегодняшний день контракты на поставку для государственных и муниципальных нужд имеют большое значение для осуществления и организации хозяйственной и предпринимательской деятельности.

В юридической литературе существуют различные мнения о понятии договора поставки, что обуславливается спецификой содержания и субъектного состава. «Договор поставки является разновидностью договора купли-продажи, направленным на регулирование правоотношений между предпринимателями в ходе систематической реализации товаров» [57, с. 103]. Договор поставки направлен на возмездную передачу товара, в связи с чем, его целью является получение материальной выгоды.

В теории гражданского права встречается и более широкое понимание рассматриваемого понятия. Например, Р. В. Еремин предложил следующее определение: «Поставка совокупность не только и не столько правовых, сколько производственных, транспортных, торговых, управленческих,

посреднических и иных отношений. Вместе с тем в указанном определении не учитывается объект правового регулирования, так как предполагается, что в транспортном законодательстве, торговом законодательстве и т. д. должны быть разработаны специальные определения договоров поставки» [37, с. 390].

А. И. Макаревич отмечают: «Договор поставки рассматривается как один из видов купли-продажи, что вряд ли можно признать достаточно обоснованным, поскольку единственное, что объединяет поставку и куплю-продажу, это их правовая цель. Все остальные признаки принципиально отличают поставку от купли-продажи» [44, с. 406].

Приведенные мнения ученых дают основания полагать, что проблема определения понятия договора поставки и его содержания остается актуальной и в настоящее время.

Согласно п. 4 гл. 30 раздела IV части второй Гражданского кодекса Российской Федерации (далее по тексту – ГК РФ) [14] договор поставки является разновидностью договора купли-продажи.

В то же время договор поставки имеет целый ряд особенностей, отличающих его от договора купли-продажи: это предметный состав, стороны, порядок заключения, срок, цель договора, исполнение договора (как правило, по частям).

Таким образом, практически значимым остается вопрос об определении места договора поставки в системе гражданско-правовых договоров.

В актуальной редакции ГК РФ вопросы регулирования договора поставки включены в гл. 30 «Купля-продажа». Так, согласно ст. 506 ГК РФ «по договору поставки поставщик – продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не

связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием» [14].

Основываясь на этой спецификации, основные условия договора поставки включают наименование, количество и срок поставки поставляемого товара [53, с. 160].

Имеющееся на сегодняшний день нормативное регулирование договора поставки формировалось под сильным влиянием советского законодательства. Однако в настоящее время законодательство в данной области можно охарактеризовать более высоким уровнем либерализации, что, несомненно, гораздо больше соответствует современным реалиям. Кроме того, идет постоянный процесс совершенствования действующего законодательства в сфере гражданско-правового регулирования договора поставки [23].

В юридической литературе высказываются точки зрения о необоснованности отнесения договора поставки к одному из видов договора купли-продажи, поскольку единственное, что их объединяет, – это их направленность на передачу товара на условиях возмездности и безвозвратности, то есть правовая цель [57, с. 104].

При этом необходимо выделять две противоположные по своей сути цели приобретения товара:

- для личного, семейного, домашнего и иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью;
- для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием [54, с. 131].

Ряд современных правоведов предлагают ввести такой институт, как оптовая купля-продажа, противопоставляя ее поставке товаров. Сторонники разграничения указанных договоров указывают на то, что целью оптовой торговли является «оперативное и повсеместное насыщение розничной сети товарами, необходимыми для удовлетворения запросов населения». В то же

время поставка представляет собой крупномасштабные отношения устойчивого характера по обеспечению материальными ресурсами различных потребителей или по обеспечению оптовой, мелкооптовой и розничной торговли.

Различие в них основывается на разделении договоров на определенные виды: реализационные, к которым указанные ученые относят и оптовую куплю-продажу, и материально-снабженческие (то есть предназначенные для обеспечения материальными ресурсами всех видов производственных и иных организаций и учреждений), к которым относят поставку.

Однако в определении договора поставки (ст. 506 ГК РФ) нет указания на предназначение этого договора для оформления материального снабжения. Договор поставки, как он урегулирован в ГК РФ, может служить для обеспечения розничной сети товарами для потребительских нужд, для организации связей между отраслями и регионами, для отношений производственной кооперации (предполагающими длительные связи между сторонами). Таким образом, объективной необходимости для выделения самостоятельного вида договора оптовой купли-продажи нет.

Определить правовую природу договора – это значит выделить основную черту, которая определяет содержание договора, его место и роль в системе основных юридических понятий («правоотношение», «система права», «юридические факты» и т. д.) [55, с. 291].

Сущность каждого конкретного договора должна определяться отдельно, а не вообще для всех. Как справедливо отмечал О. С. Иоффе, понятие договора нельзя смешивать с понятием обязательства.

По своей правовой природе договор поставки является юридическим фактом, правомерным юридическим актом. Договор является разновидностью сделки. Однако правовая природа сделки – это действия, а правовая природа договора – это согласованное намерение (соглашение). Некоторые ученые определяют правовую природу договора как юридический

факт и правоотношение. Однако правоотношение – это результат реализации договора.

Е. В. Косенко замечал, что «в самом договоре нет никаких прав и обязанностей, в нем лишь заключена волевая модель того правоотношения, которое возникает в соответствии с законом на основе договора» [40, с. 91]. Они соотносятся как причина и следствие. Чтобы квалифицировать отношения как правоотношения по поставке, необходимо наличие всех признаков договора поставки, содержащихся в ст. 506 ГК РФ.

Как уже известно, определение договора поставки построено на основе признаков договора. Соответственно, можно выделить следующие признаки договора поставки:

- «поставщик (продавец) обязательно должен осуществлять предпринимательскую деятельность;
- должна осуществляться передача товара покупателю, который поставщик либо закупает, либо производит сам – общий признак договора купли-продажи;
- поставляемый товар должен использоваться для предпринимательской деятельности или для иных целей, но не для целей личного, семейного, домашнего и иного подобного использования» [49, с. 83].

Следовательно, договор поставки содержит три характеристики, две из которых представляют характеристики договора поставки как договора купли-продажи, одна особенность является общей для всех договоров купли-продажи, и в рамках данного исследования нет ничего особенного во всех этих признаках, я хочу сказать, что они являются базовыми, базовыми. Поставщик (продавец) должен осуществлять предпринимательскую деятельность – первый признак договора поставки. Суть этой особенности заключается в том, что индивидуальные предприниматели или коммерческие организации должны выступать в качестве поставщиков, поскольку именно эти субъекты делают прибыль целью своей деятельности, а значит,

осуществляют предпринимательскую деятельность. Предпринимательская деятельность – это экономическая и хозяйственная деятельность. Она связана с предпринимательским риском, новыми методами управления, инновациями, использованием научных результатов, динамической неопределенностью и всегда направлена на систематическую прибыльность.

Таким образом, можно увидеть, что данный признак указывает, что договор поставки должен заключаться субъектом, который осуществляет деятельность, обладающую своей спецификой, прежде всего она направлена на извлечение прибыли. Соответственно наличие такого признака сужает круг субъектов, отношения между которыми будут регулироваться законодательством о договоре поставки.

Вторая особенность, которая придает контракту на поставку особенность, заключается в том, что поставляемые товары используются в коммерческих или других целях, но не могут быть использованы для личных, семейных, домашних и других подобных целей [5, с. 56]. В данном случае законодатель четко не указал противоположный предмет договора (покупателя), однако трудно найти цель приобретения товаров, которые отличаются от бизнеса и не предназначены для личного пользования и связаны с ним. Поэтому в этой связи можно сказать, что в большинстве случаев предметом договора поставки покупателя также является лицо, занимающееся предпринимательской деятельностью.

Как уже говорилось выше, существуют и вторичные признаки договора поставки, но которые также важны для понимания существа данного вида договоров.

Вторичные признаки договора поставки, следующие:

– «во-первых, по договору поставки возможна передача товаров одновременно (в срок) либо отдельными партиями в течение длительного периода (в обусловленные сроки), а также передача либо одной вещи, в том числе индивидуально-определенной (машины,

прибора индивидуального исполнения и др.), либо большого количества вещей;

– во-вторых, момент заключения договора и срок его исполнения, как правило, не совпадают;

– в-третьих, изготовителем часто заключается договор на будущие вещи, поставщик же – посредник не всегда является собственником продаваемых вещей;

– в-четвертых, для договора поставки характерны длящиеся отношения и исполнение обязательства частями (отдельными партиями);

– в-пятых, в структуре договорных связей по поставкам часто участвуют посреднические организации, поэтому потребитель в этих случаях не является стороной договора поставки, заключаемого изготовителем товара» [40, с. 92].

На основе анализа основных и вторичных признаков можно вывести и теоретические признаки договора поставки: возмездный, двусторонний, консенсуальный.

Обобщая сказанное, стоит отметить, что краткий анализ понятия договора поставки и признаков данного договора, позволяет понять его содержание и отличить от другого вида договоров купли-продажи. Однако, есть еще одна особенность, которая заключается в том, что регулирование договора поставки осуществляется и статьями о самом договоре купли-продажи, в том части, в которой отсутствует регулирование статьями о договоре поставки. Данный вывод можно сделать после просмотра содержания статей о договоре поставки, например, ст. 519 ГК РФ, в которых делается отсылка к общим положениям о купле-продаже.

В силу ст. 507 ГК РФ сам факт получения оферентом при возникновении разногласий предложения контрагента согласовать соответствующие условия порождает у оферента определенное обязательство: он должен либо принять меры по согласованию разногласий,

либо письменно заявить об отказе от заключения договора. В противном случае возникает необходимость возместить убытки, вызванные уклонением от согласования условий договора [14].

Договор поставки, являясь гражданско-правовым договором, имеет особый порядок заключения, закрепленный в ст. 507 ГК РФ, нормы которой регулируют специальный порядок решения претензий, возникающих у сторон договора, момент для ее применения наступает в том случае, если стороны не приходят к обоюдному согласию в процессе обсуждения условий договора поставки.

Другими словами, если ни одна из сторон не предпринимает действий по устранению разногласий или же не направляет другой стороне особого уведомления о том, что отказывается заключать договор на иных условиях, тогда в соответствии с указанной выше статьей ГК РФ договор поставки считается заключенным в редакции стороны, ответившей на оферту акцептом на иных условиях [9, с. 142].

Все стороны договора обладают определенными правами и обязанностями. В качестве основной обязанности поставщика согласно договору поставки выступает поставка товаров покупателю, в то время как на покупателя возлагается обязанность принять поставленный товар и оплатить его. При возникновении проблем по исполнению взятых на себя обязательств сторона-нарушитель подвергается гражданско-правовому преследованию. Специфика данного преследования относительно договоров поставки проявляется в связи с тем, что в данной ситуации имеется преддоговорная ответственность, которая наступает при условии уклонения любой из сторон от подписания договора. С другой стороны, данная специфика также проявляется в рамках исполнения договора поставки в том, что такая мера гражданско-правовой ответственности, как выплата неустойки, которая возможна при исполнении обязанностей по договору поставки в недостаточной степени, имеет место не по закону, а по договору. Другими словами, если в заключенном договоре поставки отсутствуют пункты,

которые закрепляют процедуру выплаты неустойки, то в соответствии с действующим законодательством невозможно взыскать данную неустойку со стороны, которая исполняет взятые на себя обязательства в недостаточной степени.

Таким образом, учитывая все вышеуказанное, можно говорить о том, что в качестве понятия договора поставки правильно и целесообразно использовать то, которое дано в ГК РФ – по договору поставки поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.

Что касается основных признаков, то таковыми являются:

- «поставщик (продавец) обязательно должен осуществлять предпринимательскую деятельность;
- должна осуществляться передача товара покупателю, который поставщик либо закупает, либо производит сам – общий признак договора купли-продажи;
- поставляемый товар должен использоваться для предпринимательской деятельности или для иных целей, но не для целей личного, семейного, домашнего и иного подобного использования» [49, с. 84].

Теоретические признаки договора поставки, следующие: возмездный, двусторонний, консенсуальный.

1.2 Особенности правового регулирования договора поставки

«Известный и широко применяемый на сегодняшний день гражданско-правовой договор, посвященный регулированию отношений по поставке товаров, в соответствии с законодательными актами Российской Империи находил применение с начала XVIII века и является традиционным отечественным договором. Исследование нормативно-правовых актов других стран демонстрирует отсутствие подобной правовой модели.

Необходимость создания контрактной структуры поставок товаров была обусловлена большим количеством национальных реформ, проведенных Петром Великим в начале XVIII века. Экономическое развитие увеличило потребность в удовлетворении потребностей институтов административной власти, таких как военные, полицейские и пожарные службы» [50, с. 24].

«В настоящее время, стремительное развитие рыночной экономики, вследствие изменения политического строя позволяет хозяйствующим субъектам удовлетворять свои потребности, используя договор поставки. Нормативно-правовое регулирование института поставки сосредоточено, прежде всего в ГК РФ, в параграфах 3 и 4 главы 30. Договор поставки в привычном для нас виде есть следствие изменений, происходивших на протяжении всей истории его существования в российском гражданском праве. Всестороннее исследование закономерностей развития и всецелое понимание содержания данной гражданско-правовой конструкции договора поставки необходимо проводить с момента его появления и до наших дней» [58, с. 13].

Рассмотрение изменений в договорах поставки через призму динамики развития правового надзора позволит нам четко выделить процесс формирования этого гражданско-правового института в несколько

исторических периодов (этапов), а также детально изучить надзор и поставку [36].

Первый этап включает в себя период с начала восемнадцатого века до конца девятнадцатого века. Изменения в экономической сфере заставили людей осознать недостатки наилучшего юридического контроля над всей совокупностью правоотношений, а в законодательстве других стран эти правоотношения обычно охватываются единой концепцией договора купли-продажи. Это, в свою очередь, привело к существованию трех типов контрактов: купля-продажа в формальном значении этого слова, продажа и поставка.

Однако следует отметить, что даже в случае тройки гражданско-правовой структуры суть договора поставки практически аналогична договору купли-продажи, поскольку и в первом, и во втором случаях товар передается по определенной цене. Стоимость договора купли-продажи может быть определена как организация. Обе стороны соглашаются в будущем заключить соглашение о передаче движимого или недвижимого имущества в соответствии с соглашением, а не выполнять действие по передаче в рамках контракта [8, с. 54].

Представители правовой мысли того времени негативно отзывались о существовании подобной системы трех договоров купли-продажи. Так, ГВ. А. Шляпин «указывал на неоправданность подобного подхода, поскольку все три договора являлись, по сути, одним и тем же юридическим инструментом для достижения хозяйственных целей. Отрицание эффективности подобной системы сводилось им к определению правового регулирования купли-продажи в России не как уникального, практически оправданного инструмента, а как одинокого и непрактичного, не используемого в законодательствах других стран» [62, с. 109].

Однако не все ученые придерживаются подобных взглядов. Разница между контрактами на поставку и закупку имеет следующие признаки:

- «периодичность исполнения обязательств, которые принимал на

себя продавец (поставщик). В то же время подобное условие не являлось существенным при заключении договора купли-продажи;

– несовпадение по времени между моментом заключения договора и исполнением сторонами обязательств. В договоре купли-продажи заключение соглашения и исполнение обязательств совершалось одновременно и не предполагало никакого промежутка;

– законодательство определяло в качестве предмета договора поставки только вещи, определяемые по количеству роду и качеству, то есть к предметам, отношения по поводу которых опосредовались договором поставки относились лишь заменимые вещи. В то же время, предметом договора купли-продажи, безусловно, являлись индивидуально-определенные вещи.

– еще одним отличительным признаком договора поставки по сравнению с куплей-продажей можно считать обязанность продавца (поставщика) по доставке вещи за свой счет. В договоре купли-продажи доставка проданной вещи могла быть осуществлена и за счет покупателя.

– стоит обратить внимание и на объем вещных прав, которыми должны были обладать поставщик и продавец в момент заключения договора. Так поставщик имел правовую возможность не обладать объемом правомочий собственника на передаваемую вещь. Продавец был лишен такой возможности и обязан был являться собственником в отношении вещи, выступающей предметом договора купли-продажи» [58, с. 14].

«Но, несмотря на данные признаки, объективно свидетельствующие на различия между правовыми конструкциями договоров купли-продажи и поставки, русские правоведы, такие как, Д.И. Мейер, К. Анненков, не находили возможность считать указанные признаки достаточными для разделения купли-продажи и поставки и относили последний к безусловной

разновидности гражданско-правовой конструкции купли-продажи» [62, с. 110].

По мнению Е.В. Печуриной, «правовые конструкции договоров купли-продажи и поставки являются схожими в достаточной степени. Вместе с тем, она справедливо указывает на разницу предметов в данных конструкциях. Так, предметом договора купли-продажи мог являться человек – крепостной крестьянин, переход права собственности на которого осуществлялся посредством составления купчей. Поставка опосредовала отношения исключительно по поводу вещей и человек предметом данного договора выступать никак не мог» [53, с. 159].

По мнению доктора юридических наук О. Е. Чинарян «анализ нормативно-правовых актов, а именно Свода законов гражданских Российской Империи позволял прийти к пониманию об использовании договорной конструкции поставки в основном для обслуживания государственных хозяйственных нужд» [60, с. 10].

Наконец, мы можем отметить, что на начальном этапе развития правового надзора договор поставки обладает характеристиками, которые позволяют рассматривать его как отличный от договора купли-продажи. Но затем, под давлением доктринальных позиций российских популистов, законодатели начали относить поставки к разновидности купли-продажи. Основные изменения на втором (советском) этапе правового надзора за контрактами на поставку вновь были вызваны серьезными политическими и экономическими изменениями в российской жизни. Важной вехой в контрактах на поставку является то, что государство надеется усилить контроль в процессе осуществления товарных отношений между хозяйствующими субъектами [7, с. 74].

Результатом этих изменений стал Гражданский кодекс РСФСР 1922 года. Соответственно, договор поставки не является самостоятельным договором договора купли-продажи. Следуя позиции законодателей, многие теоретики права по-прежнему считают, что разумно относить договоры

поставки к купле-продаже как к определенному целому. Существует мнение, что наличие гражданских зданий в самом договоре поставки считается ненужным, и поскольку не существует индивидуально определенных характеристик, отдельные правовые нормы являются необоснованными для правовых положений договора поставки [39, с. 11].

«Тем не менее, в связи с укреплением национального механизма регулирования рынка недвижимости и развитием системы планирования и администрирования гражданское строительство контрактов на поставку оказалось лучшим средством посредничества в передаче запланированных задач конкретным организациям. Поэтому контракты на поставку становятся все более и более независимыми от купле-продаже» [21].

Выделялись два вида договора поставки:

- «договор, заключение которого осуществлялось на основании государственного плана;
- поставка, осуществляемая по усмотрению сторон. В литературе отмечалась необходимость превалирования плана над договорными отношениями по воле сторон, а сам договор поставки стал явлением, производным от системы планирования» [51, с. 11].

«В последствии, количество нормативно-правовых актов, посредством которых осуществлялось правовое регулирование договорных отношений по поставке товаров становилось все более объемным. К правовым регуляторам, действующим во второй половине XX века относились: Основы граждан-ского законодательства Союза ССР и союзных республик, Гражданский кодекс РСФСР и Положения о поставках продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления и др. Отношения по поставке подлежали детальной регламентации, поскольку каждый факт не исполнения обязательств по договору предусматривал применение штрафных санкций» [51, с. 12].

Квалифицирующими особенностями гражданско-правовой конструкции договора поставки в плановой экономике являлись:

- «при исполнении договора положений договора поставки переход права собственности на товар (продукцию) отсутствовал;
- между хозяйствующими субъектами осуществлялось перераспределение объектов договора поставки.
- совместное участие субъектов договорных отношений по поставке в исполнении штрафных санкций при неисполнении обязательств по поставке» [27, с. 73].

Поскольку в течение периода поставки не происходит передачи права собственности, предполагается, что договорные отношения по поставке не являются товаром, что отличается от договора купли-продажи. Поставка начинает пониматься как обязательство плана. В соответствии с этим обязательством объект контракта должен быть введен в эксплуатацию и управление в течение определенного периода времени или на основе другого ограниченного владения в соответствии с законом о плане. Это касается предмета контракта. Конкретный метод планирования является основой для распределения продукции. В обязанности покупателя входит: принятие товара и оплата поставщику по согласованной цене [12, с. 85].

Стоит отметить, что в случае, когда поставщик использует продукты, которые распределяются не по плану эксплуатации, а время доставки не совпадает со временем подписания соглашения, это также является договором поставки.

По вышеуказанным причинам можно сказать, что разработка контракта на поставку второго этапа сопровождается обязательным наличием национального планирования. Это нововведение привело к увеличению расстояния между контрактами на поставку и контрактами на продажу.

«Позже плановое экономическое регулирование договорных отношений в сфере поставок отошло на второй план, поставив на первое место гражданско-правовые отношения. Это стало результатом начала

рыночных отношений, и карательная направленность гражданско-правовой ответственности была заменена компенсацией.

Начало третьего периода в развитии договора поставки ознаменовалось принятием Основ гражданского законодательства Союза ССР и союзных республик 1991 года, создание которых явилось следствием реализации перестроечного курса Правительства СССР» [30, с. 24].

«Высказывались мнения о необходимости использования в легальном определении договора поставки вместо слова «товар предназначенный» – «приобретаемый товар», поскольку, при буквальном толковании, из предмета поставки могло быть исключено имущество, охватываемое понятием товары народного потребления. Действующее определение договора поставки, содержащееся в ст. 506 ГК РФ, более корректно обозначает предмет поставки» [43, с. 415]. В соответствии с ним: «поставщик (продавец), осуществляющий предпринимательскую деятельность обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием» [14].

Еще одно отличие заключается в том, что поставщик назван продавцом, что указывает на то, что договор поставки можно рассматривать как договор купли-продажи. Заявление исходит из пункта 2 статьи 79 основ гражданского законодательства Советского Союза и Республик, в соответствии с которым к договору поставки применяются правила договора купли-продажи [34, с. 24].

«В настоящее время договор по-ставки регулируется положениями параграфа 3 главы 30 ГК РФ и к нему применяются общие положения о договоре купли-продажи, закрепленные в параграфе 1 главы 30 ГК РФ.

Несмотря на достаточно понятное и обоснованное понимание договора поставки законодателем, как разновидности договора купли-продажи в литературе представлены мнения о необходимости выделения договора

поставки в самостоятельный вид, подлежащий регулированию без влияния договора купли-продажи» [49, с. 83].

О.М. Олейник считает, «...что единственное, что объединяет поставку и куплю-продажу, – это их правовая цель, то есть направленность на передачу права собственности или иного производного вещного права на условиях возмездности и безвозвратности» [30, с. 25].

Подобное высказывание принадлежит и М. В. Волынкина, которая определяет договор поставки как «...соглашение между участниками поставочных отношений, в соответствии с которым один из участников (поставщик) обязуется передать в обусловленный срок (сроки) и за определенную цену другому участнику (покупателю) в собственность продукцию или товар (товары), определяемые родовыми признаками, а покупатель обязуется принять и оплатить их» [25].

Представляется, что «и договор купли-продажи может иметь предметом родовые вещи, товары. Кроме того, цена является характерным атрибутом и поставки, и купли-продажи. Наконец, срок заключения и исполнения договора купли-продажи, как и поставки может не совпадать, так что из самого определения Т.Е. Кукиной нельзя сделать однозначный вывод о наличии полной самостоятельности договора поставки. Можно предположить, что отсутствие в легальном определении поставки (ст. 506 ГК РФ) основной обязанности покупателя: принять и оплатить товар, не является «упущением» законодателя, а легко восполняется отсылкой к общему определению договора купли-продажи (п. 1 ст. 454 ГК РФ)» [14].

Ю. А. Мазепа справедливо считает, что «...договор поставки и договор купли-продажи сходны в том смысле, что оба они юридически опосредуют возмездно-денежную реализацию имущества, которая по своей экономической природе есть не что иное, как купля-продажа. Определение договора поставки, как разновидности купли-продажи в научной литературе объясняется становлением и развитием рыночных отношений в России и сближением с международными нормативно-правовыми актами» [43, с. 416].

«Схожесть на современном этапе договора купли-продажи и договора поставки обостряют проблему четкого их отграничения, а также проблему соотношения договора поставки с другими договорами о передаче имущества. Следует отметить, что некоторые авторы выделяют из договора поставки – оптовую куплю-продажу, специфика которой, по их мнению, заключается, в продаже товаров изготовителями в организации розничной торговле, что требует особого регулирования, другие указывают, что договор оптовой купли-продажи определен в ст. 454 ГК РФ» [14].

По нашему мнению, «обе точки зрения являются ошибочными. Отношения по договору поставки охватывают, в том числе, и отношения по передаче товаров в организации розничной торговли, а потому не требуется выделения нового договора, равно как и придания, общим положениям договора купли-продажи дополнительного назначения по регулированию отношений оптовой купли-продажи. Данные отношения исчерпывающим образом регулируются параграфом 3 главы 30 ГК РФ» [14].

Еще одним аргументом в пользу этого метода является то, что долгое время контракты на поставку отечественных ученых считались договорами оптовой купли-продажи.

Очевидно, что «основная причина, по которой договоры поставки включены в ГК РФ в качестве одного из видов договоров купли-продажи, заключается в том, что они направлены на урегулирование различных отношений по продаже товаров, которые в основном связаны с производством. Выделение договора поставки в качестве особого вида договора купли-продажи было продиктовано необходимостью учета специфики указанных правоотношений, требовавших более жесткого и детального регулирования» [14].

В заключение хотелось бы отметить, что «роль договора поставки продолжает оставаться значительной. Содержание новейших нормативно-правовых актов, опосредующих, отношения по поставкам товаров способствуют усилению ответственности поставщиков за нарушение

условий договора. Представляется, что при принятии новых нормативно-правовых актов, регулирующих правовые отношения купли-продажи и поставки в будущем, можно будет наблюдать разделение и дистанцирование указанных договорных конструкций друг от друга» [49, с. 84].

«Также рассмотрим процедуры подписания контракта на поставку. Как вы знаете, гражданско-правовой договор будет подписан с момента достижения сторонами соглашения по всем основным условиям, в зависимости от его конкретного типа формы договора. Как мы все знаем, основные условия включают в себя условия о том, что соглашение должно быть достигнуто по просьбе одного из них» [49, с. 85].

«Прежде чем говорить о конкретных деталях заключения договора поставки, стоит начать с определения договора поставки, которое содержится в статье 506 ГК РФ. В соответствии с положениями этой статьи поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, передает товары, которые он производит или покупает, покупателю в течение указанного срока. Покупатель приобретает такие товары для коммерческой деятельности или для других целей, не связанных с личными, семейными, семейными и другими подобными целями» [14].

Это определение предполагает, что «договор поставки консенсуальный, возмездный и двусторонне обязывающий. В современной России, поставка считается разновидностью договора купли-продажи, регулирующим отношения по купли-продажи различных товаров для хозяйственных целей, которые образуются преимущественно между профессиональными участниками имущественного оборота, занимающимися производством и оптовой торговлей» [22].

По справедливому мнению, М.Н. Марченко, «развитие договорных отношений в последнее время связано не только с экономической необходимостью, но и с общественно-политической потребностью демократически развивающегося гражданского общества, с потребностью в договорной форме регулирования отношений в условиях функционирования

конституционно продекларированного многими странами построения правового демократического государства» [26, с. 24].

В науке существует утверждение, что «договор поставки существует как правовой институт уже более двух столетий, и существует он в форме договора купли-продажи, условием которого являются товарно-валютные отношения, появившиеся в период развития Рима. Исходя из того факта, что договор поставки является договором купли-продажи, он следует общим правилам договора купли-продажи» [49, с. 86].

Вполне можно согласиться с мнением А. Брызгалина, который считает, что «длительность взаимоотношений сторон и систематический характер товарных передач и расчетов послужили причиной выделения законодателем поставки в самостоятельную разновидность купли-продажи» [24, с. 49]. «В настоящее время на практике вопросы отграничения договора поставки от других видов договоров вызывают значительные трудности в связи с коллизией правовых норм. В связи с этим только анализ признаков позволит определить конкретный вид договора как договор поставки. Отличительными признаками такого договора на первый взгляд являются правовой статус поставщика и цель приобретения товара, из чего следует его главный признак – назначение товара или вещи. В современном хозяйственном обороте поставщиком может быть любая коммерческая организация, деятельность которой связана с производством и выпуском товаров на рынок» [24, с. 50].

«Обычно предполагается, что предметом договора поставки могут быть только неиспользованные новые товары. Однако это утверждение является спорным, поскольку предметом договора поставки обычно являются вещи, характеризующиеся общими характеристиками, а по договору купли-продажи отчуждаются вещи, не только определяемые общими характеристиками, но и определяемые отдельно» [24, с. 51].

Однако следует отметить, что обязательство прекратится только в том случае, если все условия контракта будут выполнены должным образом. Он

может не только доставить оборудование заказчику, но и транспортировать оборудование на склад и в складское помещение [33, с. 83].

Пункт 7 ПП ВАС РФ от 22.10.1997. № 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением положений ГК РФ о договоре поставки» раскрывает условия поставки товара следующим образом: «В случаях, когда моменты заключения и исполнения договора не совпадают, а стороны не оговаривают срок поставки товара и из договора не следует, что она должна осуществляться отдельными партиями, при разрешении споров необходимо исходить от того, что срок поставки определяется по правилам, установленным статьей 314 ГК РФ».

«Об условиях договора поставки говорится и в Постановлении Федеральной антимонопольной службы Волго-Вятского округа от 20.11.2006 по делу № А39-503/2006-52/5, в котором закрепляется, что существенным условием будет считаться и срок исполнения обязательства по поставке.

В Постановлении Федеральной антимонопольной службы Поволжского округа от 29.12.2009 по делу №. А12-5588/2009 говорится о том, что в случае недостижения Сторонами существенных условий в договоре поставки, то такой договор считается несоответствующим ст. 506 ГК РФ. В случае несогласования сторонами существенных условий договор поставки не признается судом заключенным» [27, с. 73].

Стоит отметить, что «заключение договора в обязательном порядке определяется не сторонами, а только в случаях, предусмотренных законодательством РФ. В случае уклонения Стороной от заключения Договора (в соответствии с законодательством РФ), другая Сторона имеет право обратиться в суд для понуждения к заключению договора. На основании вышеизложенного можно предусмотреть внесение изменения в статью 12 ГК РФ, дополнив ее таким способом защиты, как понуждение к заключению договора на основании решения суда, если заключение настоящего договора является обязательным для контрагента в силу указания закона или добровольно принятого обязательства» [13].

«Особенностью заключения договора поставки является то, что при наличии разногласий в условиях договора применяется процедура урегулирования разногласий, возникающих при подписании договора двумя сторонами. Эта процедура предусмотрена ГК РФ. Подтверждение согласия на заключение контракта получено, но стороны с различными условиями обязаны в течение 30 дней принять меры для достижения соглашения по возникшим условиям контракта, если не указано иное» [27, с. 74].

Следует сказать, что «эта процедура не всегда соблюдается на практике, поскольку, во-первых, за ее несоблюдение нет никаких последствий или ответственности, а во-вторых, процедуры преодоления разногласий не регламентированы. Тем не менее, мы считаем, что нет необходимости пересматривать ГК РФ в этом отношении. Сторонам контракта достаточно предусмотреть процедуры достижения соглашения об условиях, при которых возникают разногласия. Резюмируя вышеизложенную ситуацию, необходимо обратить внимание на то, что заключение договора напрямую связано с необходимостью определения основных условий договора поставки. В связи с этим необходимо более подробно регламентировать основные условия договоров поставки в ГК РФ» [24, с. 52].

Таким образом, в настоящее время договоры поставки являются довольно распространенными договорами в коммерческой деятельности. Простейшей формой коммерческой деятельности является покупка и продажа товаров через посредников. В этом случае отношения между контрактом на поставку являются общими, полки магазинов поставляются в соответствии с контрактом на поставку, а товары, произведенные в зарубежных странах, распределяются в соответствии с контрактом на поставку. Поэтому для того, чтобы регулировать эти правоотношения, необходимы определенные устойчивые нормы, которые станут основой не только для людей, работающих в сфере предпринимательства и юриспруденции, но и для обычных людей, которые должны понимать и

понимать, потому что знание экономических процессов очень важно, по крайней мере, для общей эрудиции [10, с. 25].

По своей юридической природе договор поставки следует все же относить к разновидности договора купли-продажи, несмотря на некоторые особенности. При этом выделение отдельного договора оптовой купли-продажи нецелесообразно. По нашему мнению, следует использовать то определение понятия договора поставки, которое дано в ГК РФ.

Глава 2 Содержание договора поставки

2.1 Права, обязанности и ответственность поставщика

В договоре поставки должны быть четко очерчены права и обязанности как поставщиков, так и покупателей. Содержание прав сторон в договоре поставки может быть определено путем раскрытия содержания корреспондирующих им обязанностей.

Права и обязанности субъектов правоотношения – это «содержание этого правоотношения, данный факт постулируется в общей теории права. Права и обязанности сторон договора поставки являются содержанием правоотношения, которое возникает после подписания данного договора» [41, с. 107].

Основная обязанность поставщика – передать товар, а покупателя – принять товар. ГК РФ устанавливает эти обязанности следующим образом: передать товар покупателю значит соблюсти требования, относящиеся к срокам и другим условиям договора поставки.

Обязанности продавца заключаются в передаче товара покупателю со всеми необходимыми принадлежностями и документами, в согласованном количестве, ассортименте и комплекте (комплектности), установленного качества, свободным от прав третьих лиц, в надлежащей упаковке и (или) таре, а также своевременное уведомление покупателя о готовности продукции к отправке (отгрузке), обеспечение проверки качества поставляемой продукции (товара). Все эти условия желательно установить непосредственно в договоре для недопущения возможных конфликтов в будущем.

Обязанность передать товары покупателю осуществляется путём отгрузки их покупателю (или лицу, указанному в договоре в качестве получателя) либо путём предоставления товаров в распоряжение покупателя в месте нахождения поставщика (п. 1 ст. 509, п. 2 ст. 510 ГК РФ)

Из смысла ст. 510 ГК РФ следует, что продавец, по общему правилу, обязан доставить товар покупателю. Значит, если в договоре не определен базис поставки, то есть условие о распределении обязанностей и расходов сторон по транспортировке товара, обязанность доставки лежит на продавце. Соответственно ему же будет принадлежать право выбора вида транспорта и других условий доставки, если они не определены в договоре и не вытекают из требований нормативных актов, существа обязательства или обычаев делового оборота (абз. 2 п. 1 ст. 510 ГК РФ). Эта норма является новой, так как ранее доставка автомобильным и воздушным, то есть более дорогим транспортом, осуществлялась по требованию покупателя или с его согласия, а также в случаях, предусмотренных обязательными правилами. При выборе вида транспорта особенно при решении вопроса, на какую из сторон относятся расходы по доставке, если в договоре отсутствуют условия об этом, могут учитываться обычаи делового оборота.

Договором поставки может быть предусмотрена выборка товаров, то есть передача поставщиком товаров покупателю либо получателю в месте нахождения поставщика

Необходимо отметить основные права поставщика:

- «право требовать полной и своевременной оплаты поставленной продукции – основное право поставщика товара;
- поставка продукции контрагенту обусловленного договором и законом качества, не нарушая при этом договорных сроков – основная обязанность поставщика продукции» [41, с. 108].

Гражданское законодательство для развития корпоративной деятельности позволяет формулировать условия в договоре поставки и определять возможность отсрочки или рассрочки оплаты товара. С другой стороны, законодательство предусматривает, что поставщики могут подписывать контракты наиболее приемлемым способом, чтобы гарантировать выполнение покупателями своих обязательств по оплате продукции. Гражданский кодекс предоставляет большие возможности в этом

отношении. Статья 329 ГК РФ предусматривает штрафы, гарантии, независимые гарантии, страхование от неплатежей и другие способы [14].

«Отгрузка (передача) продукции по договору либо контрагенту по договору, либо указанным в договоре третьим лицам называется поставкой товара. Отгрузка продукции конкретным лицам производится согласно отгрузочным разрядкам, существование которых предусматривается договором и дает право покупателю осуществлять распоряжения поставщику по порядку отгрузки. Отгрузочная разрядка определяет перечень лиц, которым покупателем по договору обозначено получение товара. Договор поставки регламентирует все основные положения отгрузочной разрядки. Также в договоре поставки необходимо прописать срок передачи отгрузочной разрядки от покупателя к поставщику (ст. 509 ГК РФ). Договор поставки может не содержать положений об отгрузочной разрядке. В данной ситуации законодательство предусматривает конкретный срок предоставления отгрузочной разрядки покупателем поставщику, который не может быть меньше 30 дней до начала поставки продукции» [14].

Если договор поставки содержит положения о заказе на доставку товара покупателю, поставщик выполняет свои обязательства в качестве встречного иска. Если покупатель пропустит крайний срок предоставления заказа на доставку поставщику, это повлечет за собой неблагоприятные последствия [11, с. 12].

«В данном случае действующее законодательство предоставляет поставщику возможность остановить процесс отгрузки продукции, а то и вовсе расторгнуть договор поставки (Постановление Арбитражного суда Кировской области от 18 апреля 2017 г. по делу № А28-1263/2017; Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 12 февраля 2015 г. № Ф04-14255/14 по делу № А70-5561/2014)» [25].

Гражданско-правовая ответственность для сторон договора поставки наступает по общим основаниям, однако пределы и формы такой

ответственности приобретают свою специфику исходя из характера договорных обязательств. Общим основанием для наступления гражданско-правовой ответственности будет выступать неисполнение или ненадлежащее исполнение стороной своих гражданско-правовых обязанностей, установленных в договоре поставки или в нормативно-правовом акте. Зная структуру договора поставки, можно определить общую направленность нарушений, влекущих наступление гражданско-правовой ответственности. Так, в частности, стороной по договору поставки может быть нарушено обязательство в части отгрузки, выборки или доставки товара, могут быть нарушены сроки и порядок поставки или приемки товара, а со стороны поставщика-продавца, кроме всего прочего, может быть нарушены требования к качеству товаров, таре их транспортировки, упаковке и маркировке [24, с. 91].

Основными формами (видами) мер гражданско-правовой ответственности сторон договора поставки являются: возмещение убытков (ст. 393 ГК РФ), уплата процентов на сумму долга (ст. 395 ГК РФ), уплаты неустойки за ненадлежащее исполнение или неисполнение обязательств по договору (ст. 330 ГК РФ). По общему правилу, проценты в качестве меры гражданско-правовой ответственности используются в тех случаях, когда одной из сторон нарушается денежное обязательство, а неустойка используется при нарушении неденежных обязательств.

«Центральным нарушением требований, предъявляемых к качеству товара, является наличие в нем неустранимых недостатков, то есть недостатков, которые не могут быть устранены без несоразмерных расходов или временных затрат, либо же выявляются неоднократно, либо же проявляются вновь после устранения. При обнаружении данных недостатков покупатель может по своему выбору отказаться от исполнения договора поставки и также потребовать возврата уплаченной за данный товар денежной суммы либо же замены товара ненадлежащего качества другим товаром, качество которого соответствует договору» [46, с. 23].

За недостатки ответственность несет поставщик-продавец. К тому же, согласно ст. 513 ГК РФ, покупатель должен в срок, которые предусмотрен договором, проверить количество и качество предоставленных товаров в порядке, установленном законом или другими правовыми актами, договором или обычаями делового оборота; о выявленных несоответствиях или же недостатках необходимо незамедлительно письменно уведомить поставщика.

Некоторые авторы к мерам гражданско-правовой ответственности по договору поставки относят также товарную неустойку, которая выражается в покрытии неисполненного неденежного (товарного) обязательства исполнением аналогичного товарного обязательства [3, с. 152]. Так, в частности, поставщик-продавец, доставивший некачественный товар покупателю обязан незамедлительно заменить его качественными товарами после уведомления покупателя о недостатках. Такое уведомление должно совершаться покупателем непосредственно после проверки товара в момент приемки. В том случае, если покупатель обнаруживает нарушения, он отказывается от такой приемки. Исключением является то, что товар должен быть заменен торговой организацией, которая является покупателем в соответствии с договором поставки, и претензия покупателя получена в соответствии с договором розничной продажи. Торговая организация имеет право потребовать замены товара ненадлежащего качества без предварительного уведомления [47, с. 7].

Примерно также решается вопрос с недоукомплектованным товаром, поставленным по договору поставки. Если покупателем в момент приемки товара были выявлены недоукомплектованные товары, поставщику-продавцу делается уведомление, после которого он обязан незамедлительно доукомплектовать такие товары или полностью их заменить. Следует учитывать то, что в случае отказа поставщика-продавца от незамедлительной замены недоукомплектованных или некачественных товаров, покупатель вправе приобрести аналогичные товары у иных поставщиков, а все расходы

на приобретение возложить на первоначального поставщика, нарушившего договорные обязательства.

Рассматривая вопросы гражданско-правовой ответственности сторон договора поставки, необходимо затронуть бремя рисков случайной гибели имущества, передаваемого по договору поставки. Так, до момента приемки покупателем товара риск случайной гибели имущества полностью лежит на поставщике-продавце. Такой риск он несет и во время транспортировки товара до места приемки товара покупателем или получателем. Не составляют исключения и варианты заключения поставщиком договора перевозки грузов с транспортной организацией. Так, в случае уничтожения или порчи товара ответственность по договору поставки будет нести именно поставщик-продавец, который, однако, вправе требовать от фактического перевозчика возмещения убытков в регрессном порядке [25, с. 108].

После приемки покупателем товара весь риск случайной гибели товара возлагается на него. Кроме того, учитывая то, что даже в случае отказа от приемки, покупатель обязан принять товар на хранение до момента его вывоза поставщиком. На время такого хранения риск случайной гибели товара лежит на покупателе, несмотря на его отказ принимать доставленный товар.

Таким образом, можно заметить, что законодатель не освобождает поставщика от исполнения обязательств по договору поставки в случае ненадлежащего исполнения [35, с. 24]. Поставщик-продавец, передавший товар ненадлежащего качества или недоукомплектованный товар, несет неустойку или возмещает убытки, которые покупатель понёс при приобретении аналогичных товаров у других лиц. Законодатель, формулируя данные нормы, исходит из возможности исправления ошибок, допущенных поставщиком. Совсем иначе гражданское законодательство подходит к определению пределов гражданско-правовой ответственности поставщика, который вовсе не исполнил договорное обязательство. К неисполнению

поставщиком обязательств по договору поставки следует относить случаи недопоставки товара и просрочки поставки.

В случае несвоевременной доставки или недоставки товара поставщик-продавец уплачивает штраф, который определяется в процентах от стоимости товара, не доставленного вовремя. Обычно при подписании договора поставки используется общий штраф, который имеет фиксированную сумму в договоре. Другими словами, сторона, нарушившая условия договора, обязана выплатить определенную сумму штрафа, независимо от фактического размера ущерба, понесенного другой стороной. Штрафы могут быть повторно взысканы с поставщика-продавца до фактического исполнения обязательства, но в течение срока действия договора поставки.

В случае недопоставки товара допускается взыскание неустойки только за тот период, в котором такая недопоставка наличествовала. Следует учитывать, требовать исполнения обязательства в натуре в случае недопоставки покупатель имеет право только в пределах действия договора поставки. Это вытекает из того, что недопоставленные товары должны быть доставлены поставщиком-продавцом в следующем периоде. За пределами срока действия договора поставки допускается только взыскание причиненных убытков, но не исполнение обязательства в натуре [5, с.87].

В договоре поставки могут быть предусмотрены положения о штрафной неустойке, которая взыскивается с поставщика-продавца в случае виновного причинения ущерба. Другими словами, если поставка некачественного товара привела к возникновению расходов и убытков у покупателя, то данные расходы подлежат возмещению поставщиком-продавцом в форме штрафной неустойки. В данном случае действуют нормы ст. 393 ГК РФ, согласно которой должник обязан полностью возместить убытки, причиненные кредитору в результате ненадлежащего исполнения обязательств [38, с. 199].

В отношении покупателя, не исполнившего свои обязательства по оплате, обычно применяются меры гражданско-правовой ответственности в форме уплаты процентов за пользование чужими денежными средствами. В соответствии со ст. 395 ГК РФ, сторона, которая удерживает чужие денежные средства, уклоняется от их возврата или просрочивает уплату, обязано уплатить соответствующий процент от общей суммы этих денежных средств. Согласно ст. 395 ГК РФ, размер процента, подлежащего уплате за пользование чужими денежными средствами, определяется исходя из ключевой ставкой Банка России, которая действовала на момент уклонения от исполнения денежного обязательства [14].

Особое внимание следует уделить возмещению убытков, вызванных неисполнением обязательств, предусмотренных договором поставки. Если договором поставки не предусмотрены другие условия, сторона, нарушившая условия договора, обязана возместить убытки в полном объеме, то есть возместить как фактический ущерб, так и упущенную выгоду. В отношении договора поставки упущенная выгода имеет конкретный характер, а определяется на основе ст. 524 ГК РФ. Так, если поставщиком были нарушены его договорные обязательства, то покупатель вправе заключить аналогичный договор поставки с другим лицом и взыскать с недобросовестного поставщика разницу цен этих сделок. Другими словами, в том случае, если покупатель в результате просрочки исполнения обязательств поставщиком был вынужден заключить другую, более дорогую сделку, то он вправе требовать от первого поставщика компенсации этой разницы.

В гражданском законодательстве предусматривается возможность взыскания, как их называют некоторые авторы, абстрактных убытков. Так, п. 3 ст. 524 ГК РФ, допускает взыскание убытков и в тех случаях, когда добросовестной стороной не заключалось аналогичной сделки. Если договор поставки расторгнут в одностороннем порядке без уважительной причины, а добросовестная сторона еще не заключила другой договор, то у нее все еще

есть возможность потребовать возмещения убытков за разницу между договорной стоимостью недоставленного товара и текущей стоимостью товара на момент расторжения договора. Текущая цена, в соответствии со ст. 524 ГК РФ, определяется как цена, которая обычно взимается при сравнимых обстоятельствах за аналогичный товар в том месте, где должны была быть осуществлена передача товара [14]. Однако в тех случаях, когда в таком месте не удастся определить текущую цену, допускается определение текущей цены в другом месте, что выступает разумной заменой.

Кроме всего прочего, следует упомянуть и специфику ответственности покупателя при нарушении условий договора поставки. Наиболее распространенными нарушениями со стороны покупателя выступают невыборка и необоснованный отказ от приемки товара. В обоих случаях добросовестный поставщик вправе отказаться от дальнейшего исполнения своих обязательств и требовать уплаты стоимости товара, который покупатель не забрал или не принял.

Кроме всего прочего, поставщик-продавец, по аналогии с покупателем, может рассчитывать на возмещение убытков, причиненных вследствие одностороннего расторжения договора и неисполнения покупателем своих обязательств.

2.2 Права и обязанности и ответственность покупателя

Покупатель как одна из сторон договора поставки обладает широким спектром прав и обязанностей составляющих основу его правового статуса в правоотношении с поставщиком. Однако, не все покупатели в рамках таких договоров используют весь спектр возможностей для реализации своих прав, а также обязанностей. Прежде всего, это связано с тем, что весь правовой статус покупателя обладает своими особенностями, которые необходимо уяснить и понять, чтобы не попасться на заключении договора ущемляющего права покупателя, что не позволяет в дальнейшем получить защиту в случае спора. Необходимо всегда помнить о свободе договора, которая действует в рамках гражданско-правовых отношений и которая позволяет не очень добросовестным участникам гражданско-правового оборота использовать ее в своих корыстных целях. Обо всех правах и обязанностях речь пойдет далее [48, с. 199].

Говоря об обязанностях покупателя, то в данном случае, список обязанностей гораздо шире по сравнению с обязанностями поставщика. Прежде всего, хотелось бы сказать о том, что покупатель обязан совершить все действия, обеспечивающие принятие товаров, поставленных по договору поставки. Данная обязанность предусмотрена ст. 513 ГК РФ и не представляет большого интереса, с точки зрения наличия особенностей. Более интересной является вторичная обязанность, обязанность осмотреть товары и проверить их количество и качество [14].

Данная обязанность должна быть выполнена в соответствии с определенными правилами, которые установлены Инструкцией о порядке

приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству, утвержденной Постановлением Госарбитража СССР от 15.06.65 №П-6, и Инструкцией о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству, утвержденной Постановлением Госарбитража СССР от 25.04.66 №П-7. Однако, данные правила действуют только в случае, если их использование предусмотрено договором поставки. Но их применение обеспечило бы единообразный подход к исполнению обязанности покупателя по приемке товара, так как в соответствии Постановлением Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 №18 «О некоторых вопросах, связанных с применением Положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки» п. 14, покупатель должен доказывать нарушение поставщиком обязанности о поставке товара, и использование при приемке определенных правил, позволит определить и определенный перечень доказательств, которые будут свидетельствовать о нарушении условий договора поставки поставщиком.

Далее, вытекает еще одна обязанность покупателя – о выявленных несоответствиях или недостатках товаров незамедлительно письменно уведомить поставщика. В данном случае, надлежащим способом уведомления может являться способ, предусмотренный договором поставки, например, уведомление по e-mail, почтовым отправлением, иным способом. Однако, если данный вопрос не урегулирован договором поставки, то во внимание следует принимать Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 23.06.2015 №25 «О применении судами некоторых положений раздела I части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» п.63, согласно которому, юридически значимое сообщение необходимо направлять по адресу указанному в договоре, либо по адресу указанному в ЕГРЮЛ или ЕГРИП [13]. Таким образом, итогом исполнения данной обязанности является получение адресатом юридически значимого сообщения, либо по обстоятельствам, зависящим от адресата, не было им получено, об этом

говорит как вышеуказанное Постановление Пленума Верховного суда РФ, а также ст.165.1 ГК РФ.

Еще одной обязанность, которая может возникнуть у покупателя предусмотрена ст. 514 ГК РФ, согласно которой, если покупатель (получатель) в соответствии с законом, иными правовыми актами или договором поставки отказывается от переданного поставщиком товара, он обязан обеспечить сохранность этого товара (ответственное хранение) и незамедлительно уведомить поставщика [42]. «Относительно обязанности уведомления уже было сказано выше, а относительно обязанности обеспечить сохранность переданного товара в случае отказа от его принятия, то здесь необходимо сказать, что «неисполнение покупателем обязанности принять товар на ответственное хранение, по господствующему в судебной практике мнению, лишает покупателя возможности предъявлять требования в связи с недостатками поставленных товаров» [14].

Результатом договора поставки должно быть то, что покупатель принимает доставленный ему товар, а поставщик получает деньги за товар. В связи с этим можно говорить еще об одной обязанности покупателя – оплатить доставленный ему товар. Он может выполнить самостоятельно или поручить исполнение получателю (плательщику). В рамках обязательства по оплате товара получатель (плательщик) выступает в качестве третьей стороны, участвующей в исполнении.

«Что касается прав покупателя, то здесь необходимо прежде всего говорить о праве покупателя требовать поставки ему товара, предусмотренного в договоре поставки» [3]. Как и в случае с правом поставщика требовать оплаты от покупателя, право покупателя требовать поставки ему оговоренного товара является корреспондирующим обязанности поставщика передать товар и вытекает из положения ст. 509, 510 ГК РФ.

Аналогичным образом решается вопрос о праве покупателя требовать от поставщика восполнить недопоставку товара.

«Также у покупателя есть право, в случае помещения товара на ответственное хранение, требовать возмещения расходов понесенных, в связи с этим с поставщика. В случае реализации товара поставщик вправе произвести зачет встречных денежных требований (ст. 410 ГК) и непосредственно удержать из вырученных сумм причитающееся ему возмещение. В части, не противоречащей положениям ст. 514 ГК РФ, отношения сторон по ответственному хранению регулируются правилами гл. 47 ГК РФ» [4, с. 302].

Некоторые права можно выделить в отдельную категорию, которая указана в ст.520 ГК РФ и называется права покупателя в случае недопоставки товаров, невыполнения требований об устранении недостатков товаров или о доукомплектовании товаров. Согласно содержанию данной статьи если поставщик не поставил предусмотренное договором поставки количество товаров либо не выполнил требования покупателя о замене недоброкачественных товаров или о доукомплектовании товаров в установленный срок, покупатель вправе приобрести непоставленные товары у других лиц с отнесением на поставщика всех необходимых и разумных расходов на их приобретение. Расчет этих расходов осуществляется в соответствии с правилами, предусмотренными п. 1 ст. 524 ГК РФ. Правила этой статьи являются частным случаем общего метода защиты, предусмотренного в статье 397 ГК РФ, и его правила применяются опосредованно к рассматриваемой ситуации. Таким образом, взимание платы с поставщика за покупку товара не исключает права покупателя требовать возмещения других связанных с этим убытков [45].

«В силу ч. 2 ст.520 ГК РФ при нарушении поставщиком требований к качеству или комплектности переданных товаров покупатель, в дополнение к общим способам защиты (ст. 475, 480 ГК), вправе приостановить исполнение своей обязанности по оплате таких товаров до устранения недостатков или доукомплектования товаров или их замены» [35, с. 27]. Если же такие товары

уже оплачены, покупатель вправе потребовать возврата уплаченных сумм до устранения недостатков.

Эти положения основаны на встречном характере платежного обязательства покупателя и являются частным случаем ст. 328 ГК РФ. Покупатель имеет право приостановить оплату до тех пор, пока поставщик

надлежащим образом не выполнит свои обязательства по передаче товара или пока не будут выполнены требования, предъявляемые к поставщику с дефектом. Расторжение договора включает в себя прекращение обязательства по оплате недоставленного, неполного или некачественного товара.

Данные права и обязанности не представляют собой полный и исчерпывающий их перечень. Каждое правоотношение уникально и каждое правоотношение имеет разное регулирование в виду того, что оно регулируется также положениями договора, который может предусматривать различные варианты прав и обязанностей, не предусмотренных законом, но и не противоречащих ему.

Глава 3 Договор поставки: основные проблемы применения и пути их разрешения

3.1 Проблемы применения договора поставки в Российской Федерации

«Договор поставки в настоящее время является наиболее распространенным типом контрактов в бизнесе, что приводит к большому количеству судебных споров, возникающих в результате контрактов на поставку. Судебная практика сталкивается с противоречивым применением и интерпретацией гражданского права, регулирующего правовые отношения такого рода договоров. В то же время эти противоречия часто влекут за собой негативные последствия для предпринимателей при заключении и выполнении договоров поставки, связанные со значительным материальным ущербом, что обуславливает актуальность данной проблематики» [56, с. 60].

Из положения статьи 506 ГК РФ следует, что «по договору поставки поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием» [14].

«Правила ст. 506 ГК РФ не устанавливают каких-либо требований к существенным условиям договора поставки, следовательно, в силу п. 3 ст. 455 ГК РФ условия договора поставки считаются согласованными, если договор позволяет определить наименование и количество товара.

Арбитражные суды в таких ситуациях обычно принимают позицию, согласно которой договор поставки считается заключенным, и его соответствующие условия согласованы, если договор позволяет определить наименование и количество товара. Такой вывод следует из положений п. 3

ст. 455 ГК РФ о согласовании условий договора купли-продажи товаров» [14].

Наличие в акте приема-передачи товара, содержащем перечень переданного товара, ссылки на договор свидетельствует о его заключенности, даже если в самом договоре наименование и количество товара не указаны.

«Счет-фактура подтверждает факт отгрузки, списание товара с одной стороны и получение товара другой стороной. Исходя из судебной практики, предоставление этих документов может служить основанием для признания договора заключенным. Выполнение поставки на основании устного договора, связанного с перепиской сторон и наличием документов о передаче товара, может оцениваться как совершение разовой сделки купли-продажи при условии согласования ее существенных условий» [56, с. 61].

«Арбитражные суды в большинстве случаев исходят из того, что исполнение договора как полностью, так и частично является основанием для отклонения аргументов сторон относительно невыполнения договора.

Такой же логике последовал законодатель, дополнив в 2015 году статью 442 ГК РФ пунктом 3, который запрещает стороне, принявшей полное или частичное исполнение по договору, предъявлять требования о признании договора незаключенным, если такое требование противоречит принципу добросовестности» [14].

«Цену поставляемого товара законодатель не относит к существенным условиям договора поставки. При ее отсутствии в договоре поставки суды применяют общее для всех возмездных договоров правило, предусмотренное ч. 3 ст. 424 ГК РФ, об определении цены, исходя из обычно взимаемых цен за аналогичные товары при сравнимых обстоятельствах» [13].

«Тот же подход используется судами при определении сроков исполнения обязательств по договору поставки, если они не указаны в содержании договора.

При этом правоприменительная практика обусловлена тем, что обязательство по договору поставки в соответствии с ч. 2 ст. 314 ГК РФ подлежит исполнению в семидневный срок со дня предъявления соответствующего требования» [13].

Таким образом, если поставщик в срок, установленный договором, не исполнил своих обязательств, то договор, несмотря на истечение срока действия, не будет считаться прекращенным, если в договоре не указано иное.

Согласно пункту 1 статьи 508 ГК РФ в случае, когда «сторонами предусмотрена поставка товаров в течение срока действия договора поставки отдельными партиями и сроки поставки отдельных партий (периоды поставки) в нем не определены, то товары должны поставляться равномерными партиями ежемесячно, если иное не вытекает из закона, иных правовых актов, существа обязательства или обычаев делового оборота» [14].

Однако, «применяя данную норму, следует учитывать, что размеры однородных партий товара можно определить, если в договоре указан общий срок действия, что позволяет определить количество месяцев доставки. Если срок действия договора не определен или договор указывает на то, что он действует до полного исполнения обязательств, то положения части 1 ст. 508 ГК РФ о поставке товаров равномерными партиями ежемесячно объективно не могут быть использованы, что приводит к невозможности определить количество периодов (месяцев) доставки и размера партии в данном случае» [14].

«В таких ситуациях суды принимают позицию о том, что товар должен быть доставлен в срок, установленный в соответствии с п. 2 ст. 314 ГК РФ, то есть в семидневный срок с момента предъявления требования на поставку товара, если иное не вытекает из обычаев или сущности обязательства.

По нашему мнению, если срок действия договора не определен, то сроки поставки и размер партии суд может определить по ч. 1 ст. 508 ГК РФ,

исходя из комплексного толкования условий договора, практики отношений сторон и сути обязательства» [24, с. 52].

«В противном случае это может привести к ситуации, в которой в соответствии с договором, который предусматривает поставку товара партиями и не содержит условий о размере таких партии и срока действия договора, поставщик будет нести ответственность за доставку всех товаров, в течение каждых семи дней с момента поступления требования, что может быть несовместимо с практикой взаимоотношений сторон и смыслом договора в целом.

Часто возникает спорные ситуации при оценке судами доказательств, подтверждающих факт передачи товара по договору поставки. Как правило, факт поставки товара подтверждается товарными накладными либо актами приемки-передачи, которые подписываются сторонами по договору» [61, с. 21].

«В некоторых случаях счет-фактура содержит оригинальную печать штампа покупателя, но подписан неустановленным лицом или другим лицом (в том числе сотрудником покупателя), не имеющим соответствующих полномочий для получения товара. Вышеперечисленные обстоятельства дают основание покупателю ссылаться на подделку счетов-фактур, мотивируя отказ платить за товар невыполнением факта поставки товара или передачей товара несанкционированному лицу» [61, с. 22].

«В правоприменительной практике по данному поводу сформировано несколько позиций. Первая сводится к тому, что счета-фактуры, в том числе подписи неуполномоченных лиц или неизвестных, хотя и скреплены печатью покупателя, но не обеспечивают надлежащего доказательства передачи товара при условии отсутствия в этот период договорных отношений между сторонами.

В то же время суды исходят из того, что сам факт наличия на счете-фактуре печати покупателя не является достаточным доказательством права

какого-либо лица на получение товара от имени покупателя в соответствии со ст. 182 ГК РФ» [14].

«Применяя вышеприведенную позицию, на наш взгляд, следует всегда учитывать практику отношений сторон. Если товар поставляется партиями в течение длительного срока, в договоре необходимо согласовать этапы или график такой поставки. В этом графике должен быть указан сам товар, его количество, ассортимент (объем поставок может быть различным по ассортименту и количеству) и срок поставки каждой партии (п. 2 ст. 508 ГК РФ). График поставки может быть включен непосредственно в текст договора или оформлен в виде приложения с обязательной ссылкой на договор.

Вторая позиция заключается в том, что счет-фактура может являться доказательством передачи (отгрузки) товара, но только в совокупности с другими доказательствами» [61, с. 22].

В данном случае ключевым моментом является то, что покупатель не оспаривает подделку отпечатков пальцев на счете-фактуре в суде и не заявляет ходатайство о подделке отпечатков пальцев в соответствии со статьей 161 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации.

Мы считаем, что такой подход является более разумным, поскольку он позволяет нам предотвратить уклонение покупателя от уплаты долгов за поставленный товар и злоупотребление правом на защиту [1, с. 5].

«Еще одна из часто поднимаемых в судебной практике проблем – квалификация передачи товара по накладной, которая не содержит ссылок на заключенный между сторонами договор как разовую сделку. От того, как поставка будет квалифицирована на основании спорного счета-фактуры (разовая доставка или доставка по заключенному договору), зависит применение штрафов, предусмотренных договором, заключенным между сторонами. Покупатели при рассмотрении судебного спора стараются по возможности вывести поставку из-под действия положений действующего

договора поставки, указывая на отсутствие в счете-фактуре какой-либо ссылки на заключенный между сторонами договор поставки» [62, с. 110].

«Оправданной является позиция судов, согласно которой, передачу товара в счете-фактуре, не содержащей ссылки на договор поставки, следует квалифицировать как перемещение товара на основании действующего договора, а не как разовую поставку, при условии, что между сторонами заключен один договор поставки и не имеет каких-либо других договоров поставки.

При этом указанное на счетах наименование и характеристики товара, его цена, должны соответствовать содержанию договора поставки. Если предмет договора или цена товара не соответствуют аналогичным параметрам, указанным в накладной, и в то же время нет ссылки на договор в накладных, то спорная поставка может считаться единовременным договором купли-продажи» [52, с. 389].

«Также следует обратить внимание на случаи доставки товаров по счетам, подписанным по истечении срока действия договора. Как правило, если иное не предусмотрено договором, а срок его действия связан с установленной датой без особой оговорки, то истечение срока действия договора совпадает с моментом исполнения продавцом обязательства по поставке. Этот подход отражен в судебной практике. Таким образом, разовые транзакции могут считаться поставками товаров по истечении срока действия договора, если счета-фактуры не содержат ссылки на договор. Указанная позиция также поддерживается судами в правоохранительной практике [6, с. 24].

Часто банальные опечатки или описания на счетах по номерам и датам договора дают покупателю повод сослаться в иске на то, что договор поставки с такими деталями не подписан, а доставка – это единовременный договор купли-продажи. В связи с этим не применяются санкции (штрафы), предусмотренные договором поставки за задержку в оплате товара» [63].

На наш взгляд, «такой подход провоцирует покупателя на злоупотребление правом на защиту во избежание договорных санкций за задержку в оплате товара. В этом случае поставку следует квалифицировать как заключенную в рамках действующего договора, поскольку между сторонами заключен один договор поставки и нет других договоров поставки.

Отдельно следует обратить внимание на случаи, когда письменный договор поставки был признан судом недействительным, однако покупатель принял товар в счете-фактуре для использования в хозяйственной деятельности. Если договор не заключен, но покупатель принял товар, это квалифицируется как разовая сделка купли-продажи» [52, с. 390].

Например, «отсутствие в письменном договоре поставки существенных условий, включающих наименование или количество поставляемого товара, суды считают основанием для признания этого договора недействительным. В то же время суды удовлетворяют требование о взыскании задолженности за фактически принятый покупателем товар по счетам, квалифицируя поставку как единовременную сделку купли-продажи, и отказываются удовлетворять требование о взыскании неустойки по договору.

Анализ судебной практики показывает, что квалификация судом спорных поставок как разовой сделки купли-продажи часто зависит от правильного составления сторонами текста договора поставки, сопроводительных документов товаров, товарных накладных и т.д.» [52, с. 390].

Так, «в 2019 году разрешено 872 дела (поставка 615, купля-продажа 257), в 2020 году – 734 дела (поставка 466, купля-продажа 268), в 2021 году – 521 дело (поставка 349, купля-продажа 172), в первом полугодии 2022 года – 286 дел (поставка 171, купля-продажа 115). Из них обжаловано в 2019 году – 43, отменено 2 судебных акта, в 2020 году – 52, отменен 1 судебный акт, в 2021 году – 42, отменено и изменено 4 судебных акта, в первом полугодии 2022 года – 24, отменен 1 судебный акт» [52, с. 390].

Также, одной из проблем является то, что недостаточно четко урегулированы вопросы в сфере государственных и муниципальных закупок, что приводит к появлению проблем в их финансировании. ФЗ-№44 уделяет особое внимание эффективности осуществления государственных закупок, но в то же время в законе отсутствует нормативно закрепленное определение понятия эффективности, что ухудшает контроль реализации принципа эффективности закупок товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд [20, с. 199].

Федеральный закон от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» [4] дает неполное «положение о закупке» и представляется недостаточно корректным, так как заказчики, основываясь на это «положение», проводят неограниченное количество закупок.

Пробелы так же существуют и в процессе осуществления закупок. Часть 1.1 статьи 31 ФЗ-№ 44 предоставляет право заказчику устанавливать требование, согласно которому информация о поставщике должна отсутствовать в реестре недобросовестных поставщиков. Рассматриваемая норма предоставляет такую возможность только в отношении юридических лиц и не содержит сведений о физических лицах, что в свою очередь позволяет недобросовестным индивидуальным предпринимателям участвовать в закупках. Отсюда следует, что необходимо дополнить данный пункт сведениями о физическом лице – участнике закупок, в том числе и об индивидуальном предпринимателе [2].

Так же стоит отметить, что основные полномочия контрактного управляющего в данном Федеральном законе не разграничены. В частности, п. 4 ч. 4 ст. 38 регламентирует, что к полномочиям контрактного управляющего отнесено обеспечение осуществления закупки, в том числе контрактов, что также может быть отнесено и к функциям комиссии по осуществлению закупок.

Отсутствие разграничений полномочий между контрактным управляющим и комиссией может являться препятствием для привлечения должностных лиц к ответственности за нарушение положений законодательства в данной сфере.

В настоящее время существуют некоторые проблемы с осуществлением закупок для обеспечения государственных и муниципальных нужд. Замечания имеются и со стороны Федеральной антимонопольной службы.

Например, это касается в большей части осуществления закупок у единственного поставщика. Заказчики предпочитают эту процедуру, так как она является простой и позволяет проводить закупки малого объема по несколько раз.

Несмотря на все имеющиеся преимущества проведения именно этой процедуры, есть и некоторые риски.

«Заказчики могут злоупотреблять своими возможностями. В большинстве случаев заказчики могут дробить одну большую закупку, которую следовало бы провести конкурентным способом, на несколько закупок малого объема, ведь необходимость в них может возникать на протяжении всего года либо не возникнуть вообще. И как правило, проводят одни и те же закупки у одного и того же поставщика, поскольку имеют благоприятный опыт работы с ним и доверяет ему. Но может возникнуть и иная ситуация, когда заказчику заблаговременно известна потребность иметь товар в течение года и у него нет экономических или технологических препятствий, чтобы провести конкурентную процедуру на закупку всего объема» [52, с. 391].

При проверке контролирующими органами таких закупок, они могут быть признаны необоснованными и противоправными, так как нарушают законодательство о контрактной системе, где определено правило соблюдения конкуренции между поставщиками.

Следующей проблемой правового регулирования, является пробел законодательства в положениях ч.7 ст. 95 Закона № 44-ФЗ, согласно которым, по соглашению между заказчиком и поставщиком, при исполнении государственного контракта на поставку товара, можно заменить поставляемую продукцию на аналогичную, но с улучшенными качественными, техническими и функциональными характеристиками.

«Примером использования данного пробела в коррупционных целях может являться следующее. В ходе исполнения контракта стороны заключают дополнительное соглашение об изменении одного торгового наименования лекарственного препарата на другое, но более дешевое по предельной отпускной цене с формулировкой «замена на улучшенные технические и функциональные характеристики». При этом цена заключенного контракта остается прежней, так как ч.10 ст.31, ч.7 и ч.8 ст.95 Закона № 44-ФЗ не предусматривают обязанность заказчика в указанном случае привести значение цены заключенного контракта в соответствие с новой предельной зарегистрированной ценой препарата. Данный способ может теоретически быть применен заказчиком и поставщиком в любых контрактах, где возможно осуществление подобной замены. Согласно ч.7 ст. 95 Закона № 44-ФЗ, подобные изменения должны быть внесены заказчиком в реестр контрактов. Следовательно, контролирующим органам в сфере государственных закупок необходимо обратить особое внимание на все случаи замен поставляемого товара в ходе исполнения контракта» [62, с. 111].

Таким образом, исходя из вышеизложенного, можно сделать вывод, что данный договор очень важен для удовлетворения государственных и муниципальных нужд Российской Федерации. Несмотря на множество мнений о договоре поставки товаров для государственных и муниципальных нужд, считаю, что он является самостоятельным договорным институтом и не является подвидом договора поставки. Поскольку он имеет свою определённую цель, отличную от обычной поставки, и имеет свой

специальный субъектный состав. Также он характеризуется своей специфичной процедурой проведения закупок необходимых товаров и регулируется специальными законами.

3.2 Пути решения проблем применения договора поставки

В настоящее время договор поставки является самым распространенным и удобным для хозяйствующих субъектов, осуществляющих предпринимательскую деятельность в сфере производства и последующей реализации товаров, материалов, сырья и комплектующих изделий. В большинстве случаев правоотношения по поставке товаров для сторон являются долгосрочными и зачастую не направлены на их разовость, что предполагает стабильность и длительность договорных отношений [18, с. 57].

Стоит указать, что в силу положений ст. 506 ГК РФ и сложившейся судебной практики поставка товара реализуется для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием [14]. Из вышеуказанного факта следует, что к таковой договорной взаимосвязи сторон не применяются положения закона РФ от 07.02.1992 г. № 2300-1 (ред. от 11.06.2021) «О защите прав потребителей», и как следствие, взаимоотношения регулируются на основании заключенного договора и ГК РФ, что, к примеру, предполагает более мягкие условия по возврату товара,

определению штрафов и т.д. При этом стоит указать, что существует и альтернативная точка зрения: Б.И. Пугинский указывает, что такое законодательное закрепление является диктатом производителей (поставщиков) [28, с. 51].

Серьезным вопросом, требующим обсуждения, при заключении и исполнении договора поставки являются порядок и срок оплаты, так как неоплата в срок товара может нести значимые неблагоприятные последствия для поставщика.

В правоприменительной практике наиболее часто встречаются следующие виды порядка осуществления платежей за поставленный товар:

- предварительная оплата;
- оплата с использованием рассрочки платежа (ст. 489 ГК РФ);
- оплата с использованием отсрочки платежа или в кредит (ст. 488 ГК РФ) [28, с. 406].

Формулировка предварительной оплаты в договорах поставки считается самой безопасной при осуществлении деятельности поставщика, однако указанное обстоятельство «работает» только в случае неукоснительного соблюдения условий договора.

На практике очень часто встречается следующая ситуация: договором предусмотрена предварительная оплата, но в рамках «лояльности» к клиенту, сотрудники субъектов предпринимательской деятельности «отпускают» товар без произведенной оплаты, забывая своевременно оформить дополнительное соглашение к договору. Такие действия только на поверхности считаются малозначительными, однако с точки зрения закона стороны изменяют условия договора конклюдентными действиями, что влечет необратимые последствия [19, с. 321].

Вышеуказанные обстоятельства несут сразу два огромных риска для поставщиков, а именно: изменение порядка оплаты товара и невозможность взыскания договорной неустойки.

Порядок оплаты изменяется с предварительной оплаты на законодательную установку, раскрытую в ст. 314 ГК РФ, то есть промежуток исполнения увеличивается, а именно: в 7-ми дневный срок со дня предъявления требования о его исполнении [14]. На кредитора в данном случае накладывается дополнительное обязательство по направлению требования об исполнении [32, с. 198].

Дополнительным и относительно новым риском является факт того, что в таких случаях невозможно взыскать неустойку, установленную договором за просрочку исполнения обязательства. Арбитражным судом Уральского округа 3 ноября 2020 г. по делу № А60-62961/2019 указано, что поскольку путем совершения различных конклюдентных действий стороны могут не только вступить в договорные правоотношения, но и изменять и прекращать их, суды верно отметили, что стороны указанными конклюдентными действиями, по сути, изменили условия договора о порядке поставки и оплаты, не предусмотрев ответственность исходя из новых условий договора и при таких обстоятельствах нижестоящие судебные инстанции мотивированно отказали во взыскании с ответчика неустойки [28, с. 52].

Таким образом, договоры поставки с предварительной оплатой за поставленный товар, эффективны и безопасны для поставщика при полном и неукоснительном исполнении всех условий договорных отношений.

В договорах поставки с предоставлением отсрочки или рассрочки (продажа товара в кредит) мне видится другая проблема, на которую не всегда внимательно обращают внимание практикующие юристы и, конечно, законодатель [16, с. 128].

Зачастую при составлении пунктов договора об оплате в формулировках используется предлог «до», к примеру: «Оплата товара должна быть произведена до 31 сентября 2021 года». С первого взгляда указанный предлог не является существенным при проведении правовой

экспертизы проекта договора, однако он несет следующие значимые последствия:

Последствия выражаются в том, что существует различная судебная практика, трактующая указанный предлог и условия абсолютно по-разному: одна часть включает в срок дату после предлога «до»; другая часть не включает конечную дату [15, с. 283].

На примере одного из случаев, указанного выше, Арбитражный суд Московского округа 21.07.2020 г. по делу № А40-293390/2019 установил следующее: исходя из требований закона о буквальном толкований пункта договора, суд апелляционной инстанции аргументированно пришел к выводу о том, что с упомянутого числа (с 10 ноября 2017 года) начинается просрочка исполнения обязательства и данный день должен быть включен в период начисления неустойки и таким образом, в отсутствие в договоре прямого указания на то, с какого дня начинается период просрочки, предлог «до», использованный при установлении сроков оплаты, означает необходимость совершения действия не позднее даты, предшествующей установленной, и употребляется в значении «раньше 10 числа месяца, следующего за расчетным» [17, с. 24].

В указанном случае, суд исходил из того, что толкование предлога «до» (в том числе и лексическое) предполагает необходимость исполнения принятого обязательства не позднее числа, установленного договором [38, с. 200].

При этом, существует диаметрально противоположная правоприменительная практика. Двадцатый арбитражный апелляционный суд по делу № А68-7456/2020 указывает, что задолженность по оплате арендных отношений следует рассчитывать с 11 числа каждого месяца, так как в качестве периода просрочки в договоре указано каждое 10 число месяца [35].

Как видится использование предлога «до» в тексте условий договора поставки является очень частным явлением, при этом указанные неточности

могут повлиять на срок исполнения обязательства или срок начисления неустойки из-за просрочки.

Считаем, что вышеуказанная неопределенность связана с лексической сложностью русского языка и, как следствие, законодателю необходимо внести ясность, чтобы не порождать правовую неопределенность при разрешении судами аналогичных дел. В настоящее время при составлении подобных договоров предлагается практикующим юристам использовать предлоги «не позже» или «включая» в сочетании с предлогом «до» для преодоления проблем в трактовке условий договора [31, с. 7].

Подводя итоги вышесказанному, хочется отметить, что в настоящее время договор поставки является самым распространенным и удобным для хозяйствующих субъектов, осуществляющих предпринимательскую деятельность в сфере производства и последующей реализации товаров, материалов, сырья и комплектующих изделий.

При исполнении договора поставки в рамках предварительной оплаты поставщику необходимо дословно следовать его условиям, чтобы избежать неблагоприятных последствий в виде изменений условий оплаты или невозможности взыскать пени и штрафы за пропуск срока исполнения обязательства.

В договорах поставки с предоставлением отсрочки и рассрочки оплаты товара необходимо тщательно выбирать формулировки для того, чтобы не вносить в условия договора правовую определённость; при этом задача законодателя в данный момент разрешить вопрос об указанной проблеме во избежание нарушения принципа единообразия судебно-правоприменительной практики.

Заключение

На основании проведенного исследования, а также согласно поставленным задачам, сделаем некоторые выводы.

В настоящее время договор поставки является самым распространенным и удобным для хозяйствующих субъектов, осуществляющих предпринимательскую деятельность в сфере производства и последующей реализации товаров, материалов, сырья и комплектующих изделий.

Согласно п. 4 гл. 30 раздела IV части второй Гражданского кодекса Российской Федерации (далее по тексту – ГК РФ) [14] договор поставки является разновидностью договора купли-продажи.

В то же время договор поставки имеет целый ряд особенностей, отличающих его от договора купли-продажи: это предметный состав, стороны, порядок заключения, срок, цель договора, исполнение договора (как правило, по частям).

Таким образом, практически значимым остается вопрос об определении места договора поставки в системе гражданско-правовых договоров.

В актуальной редакции ГК РФ вопросы регулирования договора поставки включены в гл. 30 «Купля-продажа». Так, согласно ст. 506 ГК РФ «по договору поставки поставщик – продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки, производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием» [14].

Анализируя содержание ст. 506 ГК РФ, можно выделить следующие специфические признаки договора поставки: особый правовой статус продавца-поставщика. Он должен осуществлять предпринимательскую

деятельность и, соответственно, быть зарегистрирован в качестве субъекта предпринимательства; предмет договора поставки – это тот товар, который поставщик, ибо производит, либо закупает для последующей поставки. Товар должен быть предназначен для предпринимательских целей; особый порядок заключения договора, который не совпадает с существующим для договоров вообще и другими разновидностями купли-продажи в частности.

Было установлено, что в 2019 году было разрешено 872 случая (доставлено 615, куплено и продано 257), в 2020-734 случаях (доставлено 466, куплено и продано 268), в 2021-521 случаях (доставлено 349, куплено и продано 172) и в первой половине 2022-286 случаев (доставлено 171, приобретено 115 и продан). Из них 43 судебных акта были обжалованы в 2019 году, 2 судебных акта были отменены, 52 судебных акта были отменены в 2020 году, 42 судебных акта были отменены и пересмотрены в 2021 году, а 24 судебных акта были отменены в первой половине 2022 года.

Необходимо обратить внимание на основные права и обязанности поставщиков: право требовать полной и своевременной оплаты за поставку товара является основным правом поставщика товара; товар поставляется контрагенту качества, предусмотренного договором и законом.

Покупатель как одна из сторон договора поставки обладает широким спектром прав и обязанностей составляющих основу его правового статуса в правоотношении с поставщиком. Однако, не все покупатели в рамках таких договоров используют весь спектр возможностей для реализации своих прав, а также обязанностей. Прежде всего, это связано с тем, что весь правовой статус покупателя обладает своими особенностями, которые необходимо уяснить и понять, чтобы не попасться на заключении договора ущемляющего права покупателя, что не позволяет в дальнейшем получить защиту в случае спора. Необходимо всегда помнить о свободе договора, которая действует в рамках гражданско-правовых отношений, и которая позволяет не очень добросовестным участникам гражданско-правового оборота использовать ее в своих корыстных целях.

После приемки покупателем товара весь риск случайной гибели товара возлагается на него. Кроме того, учитывая то, что даже в случае отказа от приемки, покупатель обязан принять товар на хранение до момента его вывоза поставщиком. На время такого хранения риск случайной гибели товара лежит на покупателе, несмотря на его отказ принимать доставленный товар.

Поставщик-продавец, передавший товар ненадлежащего качества или недоукомплектованный товар, несет неустойку или возмещает убытки, которые покупатель понёс при приобретении аналогичных товаров у других лиц. Законодатель, формулируя данные нормы, исходит из возможности исправления ошибок, допущенных поставщиком. Совсем иначе гражданское законодательство подходит к определению пределов гражданско-правовой ответственности поставщика, который вовсе не исполнил договорное обязательство. К неисполнению поставщиком обязательств по договору поставки следует относить случаи недопоставки товара и просрочки поставки.

При исполнении договора поставки в рамках предварительной оплаты поставщику необходимо дословно следовать его условиям, чтобы избежать неблагоприятных последствий в виде изменений условий оплаты или невозможности взыскать пени и штрафы за пропуск срока исполнения обязательства. В договорах поставки с предоставлением отсрочки и рассрочки оплаты товара необходимо тщательно выбирать формулировки для того, чтобы не вносить в условия договора правовую определённость; при этом задача законодателя в данный момент разрешить вопрос об указанной проблеме во избежание нарушения принципа единообразия судебно-правоприменительной практики.

В настоящее время договор поставки является самым распространенным и удобным для хозяйствующих субъектов, осуществляющих предпринимательскую деятельность в сфере производства

и последующей реализации товаров, материалов, сырья и комплектующих изделий.

При исполнении договора поставки в рамках предварительной оплаты поставщику необходимо дословно следовать его условиям, чтобы избежать неблагоприятных последствий в виде изменений условий оплаты или невозможности взыскать пени и штрафы за пропуск срока исполнения обязательства.

В договорах поставки с предоставлением отсрочки и рассрочки оплаты товара необходимо тщательно выбирать формулировки для того, чтобы не вносить в условия договора правовую определённость.

Список используемой литературы и используемых источников

1. Андреева Л.В. Реформа государственных и муниципальных закупок: основные нововведения // Право и экономика. 2014. № 8. С. 3-14.
2. Антонов, В.И. Зарубежный опыт регулирования размещения государственного заказа и возможность его использования в российской практике [Электронный ресурс] / В.И. Антонов, О.В. Киселева // Современные проблемы науки и образования. – 2013. – № 3. – Режим доступа: [www.scienceeducation.ru / 109 - 9274](http://www.scienceeducation.ru/109-9274).
3. Аспект синаллагмы в общем праве выражен необходимостью наличия встречного предоставления (consideration). // [Электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://cyberleninka.ru/article/n/ponyatie-sinallagmaticheskoy-svyazi-v-prave-anglii-i-rossii> (дата обращения 10.09.2020).
4. Афанасьева, Н. К. Ответственность сторон по договору поставки / Н. К. Афанасьева // Вестник науки. – 2022. – Т. 4. – № 4(49). – С. 49-56.
5. Бакшевич, В. Е. Договор поставки: основные проблемы его применения / В. Е. Бакшевич // Академическая публицистика. – 2022. – № 1-2. – С. 146-156.
6. Беляева О.А. Предпринимательское право России: Курс лекций М.: Юрист, 2016. С. 23-25.
7. Брагинский М.И. Участие органов исполнительной власти в отношениях, регулируемых гражданским законодательством / М.И. Брагинский // Право и экономика. – 2011. – № 7. – С. 72-75.
8. Брагинский М.И. Договорное право. Книга вторая. Договоры о передаче имущества / М.И. Брагинский. – М.: Статут, 2013. – 510 с.
9. Витрянский В.В. Существенные условия договора в отечественной цивилистике и правоприменительной практике // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. 2002. № 5. С. 142.
10. Волынкина М.В. Правовая природа государственного контракта // Вестник гражданского права. 2014. № 4. С. 24-28.

11. Воробьев А.С. Специфика имущественного комплекса // ЭЖ-Юрист. 2017. № 21. С. 9-14.
12. Габараев, А. Р. Понятие и правовая природа договора поставки в современном гражданском праве / А. Р. Габараев // Эпомен. – 2021. – № 64. – С. 83-91.
13. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30 ноября 1994 г. № 51-ФЗ (в ред. от 05.12.2017) // Российская газета. 1994. 8 декабря.
14. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26 января 1996 г. №14-ФЗ (в ред. от 05.12.2017.) // Российская газета. 2008. 22 мая.
15. Гражданское право: Учебник. Том 3. 2-ое издание / Под ред. А.П. Сергеева М.: Проспект, 2016. 540 с.
16. Гражданское право: Ученик. Том II. / Под ред. О.Н. Садикова. М.: Контакт, ИНФРА-М, 2014. 360 с.
17. Демин А.В. Публично-правовой аспект государственного контракта // Право. 2014. № 3. С. 23-27.
18. Евтеев В.С. Возмещение убытков как вид ответственности в коммерческой деятельности. Учебное пособие. М.: ИНФРА-М, 2014. 420 с.
19. Еремин, Р. В. Права и обязанности сторон по договору поставки / Р. В. Еремин // Актуальные проблемы правоприменения и управления на современном этапе развития общества : Сборник статей по материалам IV Национальной заочной научно-практической конференции, Ставрополь, 17 декабря 2021 года. – Ставрополь: Общество с ограниченной ответственностью «Издательско-информационный центр «Фабула», 2022. – С. 389-395.
20. Кичик К.В. Государственный (муниципальный) заказ России: правовые проблемы формирования, размещения и исполнения. М., 2012. С. 199.

21. Кодекс Российской Федерации об административных правонарушениях от 30.12.2001 г., № 195-ФЗ (ред. от 11.06.2022 г.) [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/. (Дата обращения: 11.05.2022).

22. Козлов Ю.М. Административное право. Учебник. М.: Юрист, 2015. 554 с.

23. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993 с изменениями, одобренными в ходе общероссийского голосования 01.07.2020 г.) [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_28399/. (Дата обращения: 11.05.2022).

24. Косенко Е.В. Обзор существенных условий контракта на поставку товаров для государственных и муниципальных нужд // Юридическая наука. 2014. № 4. С. 91.

25. Лукьяненко В.Е. Договоры в сферах предпринимательской деятельности: Теория и практика (на примере сельского хозяйства). Ульяновск, 2003. С. 108.

26. Лукьяненко В.Е. Формирование обязательства по контрактации плодоовощной продукции в новых условиях хозяйствования. Автореф. ...дис. канд. юрид. наук. Свердловск, 1987. С.11.

27. Мазепа, Ю. А. Обязанности поставщика по договору поставки / Ю. А. Мазепа // Актуальные проблемы юридической науки и правоприменительной практики : сборник материалов XI Международной научно-практической конференции, посвященной 30-летию юридического факультета, Чебоксары, 03 декабря 2021 года / Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова. – Чебоксары: Чувашский государственный университет имени И.Н. Ульянова, 2021. – С. 415-419.

28. Макаревич, А. И. Понятие и основные признаки договора поставки в Российской правовой системе / А. И. Макаревич, Д. Д. Волошин, Е. Д. Протченко // Инновации. Наука. Образование. – 2021. – № 27. – С. 405-409.

29. Матанцев Д.А. Некоторые проблемы учреждения некоммерческих организаций по законодательству РФ // Актуальные проблемы современного законодательства Российской Федерации: Сборник статей. Автор-составитель О.В. Ефимова. Москва, 2018. С. 36-44.

30. Матанцев Д.А. Отказ в защите права как санкция за злоупотребление правом: понятие и функциональное значение // Гражданское право. 2013. № 2. С. 22-23.

31. Мейер Д.И. Русское гражданское право (в 2 ч.). По исправленному и дополненному 8-му изд., 1902. Изд. 3-е, испр. М.: Статут, 2003. С. 7.

32. Морозов, А. А. Правовое регулирование договора поставки в России / А. А. Морозов, К. Г. Сварчевский, А. Л. Саченко // Право и политика. – 2021. – № 9. – С. 197-207.

33. Нетишинская Л. Ф., Грибанова А. С. Обеспечительный платеж как гарантия защиты прав кредитора в договоре поставки // Успехи современной науки и образования. 2016. Т. 2. № 5. С. 82-85.

34. Новоселов В.И. О государственных закупках // Вестник гражданского права. 2014. № 2. С. 23-36.

35. О государственном материальном резерве: Федеральный закон от 29 декабря 1994 г., № 79 (в ред. от 27.12.2019 г.) [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5435/. (Дата обращения: 11.05.2022).

36. О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд: Федеральный закон от 05 апреля 2013 г., № 44 (в ред. от 16.04.2022 г.) [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_144624/. (Дата обращения: 11.05.2022).

37. Постановление Пленумов Верховного Суда РФ и Высшего Арбитражного Суда РФ от 12 ноября 2001 № 15/18 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением норм Гражданского кодекса Российской Федерации об исковой давности» // Российская газета. 2001. 8 декабря. (Дата обращения: 11.05.2022).

38. Приказ ФАС России от 19 ноября 2014 г. № 727/14 «Об утверждении административного регламента Федеральной антимонопольной службы по исполнению государственной функции по рассмотрению жалоб на действия (бездействие) заказчика, уполномоченного органа, уполномоченного учреждения, специализированной организации, комиссии по осуществлению закупок, ее членов, должностного лица контрактной службы, контрактного управляющего, оператора электронной площадки при определении поставщиков (подрядчиков, исполнителей) для обеспечения государственных 53 и муниципальных нужд» (в ред. от 17.03.2016) // Российская газета. 2015. 5 июня.

39. Рахимов Э.Х. Гражданско-правовое регулирование государственного заказа в деятельности органов внутренних дел. Автореф...дис. канд. юрид. СПб.,2010. С. 9-12.

40. Решение Федеральной антимонопольной службы от 19.09.2016 № ВП – 460/16 по жалобе № 201600100161002233 // URL: http://zakupki.gov.ru/epz/complaint/card/complaint_information.html?id=1662707 // (Дата обращения: 11.05.2022).

41. Решение Федеральной антимонопольной службы от 02.09.2016 № 1129- 3 по жалобе № 201600146382000877 // URL: <http://zakupki.gov.ru/epz/complaint/card/complaint-information.html?id=1655150> // (Дата обращения: 11.05.2022).

42. Решение Федеральной антимонопольной службы от 20.07.2017 № 1135- 3 по жалобе № 1135-3 // (Дата обращения: 11.05.2022).

43. Решение Федеральной антимонопольной службы от 24.08.2017 №328-А по жалобе №328-А.// (Дата обращения: 11.05.2022).

44. Решение Федеральной антимонопольной службы от 27.08.2016 № ВП – 421/16 по жалобе № 201600100161001808. URL: <http://zakupki.gov.ru/epz/complaint/card/complaintinformation.html?id=1653204> // (Дата обращения: 11.05.2022).

45. Решение Курского областного суда от 27.07.2017 № 33-1977/2017 // URL: <https://rospravosudie.com/court-kurskij-oblastnoj-sud-kurskaya-oblast-s/act557932237/> (Дата обращения: 11.05.2022).

46. Решение Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 31.07.2015 N Ф01-2855/2015 по делу № А79-9905/2013 // URL: <https://consultantplus.spb.ru/> // (Дата обращения: 11.05.2022).

47. Решение Октябрьского районного суда от 31 июля 2017 № 2-3815/2017 2-3815/2017~М-3218/2017 // URL: <http://sudact.ru/regular/doc/VqzFkR117Amj/> // (Дата обращения: 11.05.2022).

48. Решение Комсомольского районного суда г. Тольятти от 28.07.2017 № 2_813/2017 по делу №2_813/2017// URL: <http://sudact.ru/regular/doc/ieF7KtWiM ugu> // (Дата обращения: 11.05.2022).

49. Решение Мотовихинского районного суда от 06.07.2017 № 2-2538/2017 по делу № 2-2538/2017 URL: <http://sudact.ru/regular/doc/Wpk8uIVmDuYt/> // (Дата обращения: 11.05.2022).

50. Решение Арбитражного Суда Республики Саха (Якутия) от 4 декабря 2012 г. по делу № А58 - 5708 / 2012 «Об удовлетворении в исковом заявлении о расторжении договора и уплате штрафа» // <http://kad.arbitr.ru>. (Дата обращения: 11.05.2022).

51. Решение Арбитражного Суда Республики Саха (Якутия) от 22 ноября 2012 г. по делу № А58 - 5401 / 2012 «Об удовлетворении в исковом заявлении о расторжении договора и взыскании штрафа» // <http://kad.arbitr.ru>. (Дата обращения: 11.05.2022).

52. Руденко Е. Ю., Усенко А. С. Правовая природа корпоративного договора в российском праве // Политематический сетевой электронный

научный журнал Кубанского государственного аграрного университета. 2016. № 118. С. 386–396.

53. Сардарян, Т. С. Понятие и правовая природа договора поставки / Т. С. Сардарян // Энигма. – 2021. – № 40. – С. 158-164.

54. Сафиуллин Д.Н. Существенные условия договоров на реализацию продукции (поставки и контрактации). Автореф. ... дис. канд. юрид. наук. Свердловск, 1979. С. 12-14.

55. Сулиманов, М. Р. Особенности заключения договора поставки в РФ / М. Р. Сулиманов // Всероссийские студенческие Ломоносовские чтения: сборник статей Всероссийской научно-практической конференции, Петрозаводск, 17 февраля 2022 года. – Петрозаводск: Международный центр научного партнерства «Новая Наука» (ИП Ивановская И.И.), 2022. – С. 290-294.

56. Тарабаев П.С. Гражданско-правовое регулирование поставки товаров для федеральных государственных нужд // Госзакупки. 2016. № 1. С. 58-67.

57. Тасалов Ф.А. Контрактная система в сфере государственных закупок России и США: сравнительно-правовое исследование: монография. М., 2016. С.104.

58. Титова Г.Г. Гражданско-правовая роль электронной торговой площадки в определении поставщика товаров для публичных нужд // Аграрное и земельное право. 2019. № 4 (172). С. 12-15

59. Федченко Е.А. Правовой аспект прекращения договора поставки для государственных и муниципальных нужд // Вопросы современной юриспруденции, 2013, № 25, с. 56. 4. Собрание законодательства Российской Федерации, 1994, № 32, ст. 3303; 2011, № 30 (часть 1), ст. 4596.

60. Чинарян Е.О. Российское законодательство о кооперации: этапы становления и развития // Правозащитник. 2017. № 4. С. 10.

61. Чинарян Е.О. Юридическая техника как составляющая качества закона и целостности права // Ученые записки Российского государственного социального университета. 2013. № 6. С. 20-23.

62. Шляпина, В. А. Актуальные проблемы договора поставки товаров в системе договоров гражданского права / В. А. Шляпина // Вестник науки. – 2022. – Т. 1. – № 1(46). – С. 108-111.

63. Federal Acquisition Regulations System // [Электрон. ресурс] – Режим доступа. – URL: <https://www.acquisition.gov/?q=browse/far/2> (дата обращения 10.09.2020).

Приложение А
Карточка организации

КАРТОЧКА ПРЕДПРИЯТИЯ

ООО «ЕвроЛес»

Наименование предприятия	Общество с ограниченной ответственностью «ЕвроЛес»
Сокращенное наименование	ООО «ЕвроЛес»
Юридический адрес	426011, УР г. Ижевск, ул. Максима Горького 79, офис 407
Почтовый адрес	426011, УР г. Ижевск, ул. Максима Горького 79, офис 407
Электронная почта	seu71@yandex.ru
ОГРН	1181832002670
ИНН/КПП	1841076722/183101001
Банковские реквизиты	р/сч 40702810768000002738 к/сч 30101810400000000601 БИК 049401601 Отделение № 8618 Сбербанка России г.Ижевска
ОКПО	24891340
ОКВЭД	46.73.1 Торговля оптовым древесным сырьем и необработанными лесоматериалами 52.29 Деятельность вспомогательная прочая, связанная с перевозками 49.42 Предоставление услуг по перевозкам
ОКОПФ/ОКФС	12300/24
Директор	Мосолова Елена Юрьевна
Полномочия директора	Устав
Главный бухгалтер	Мосолова Елена Юрьевна
Финансовый директор	Шаляпина Екатерина Юрьевна
Per № УПФР	019-035-088068
Per № ФСС	1801501257 18011
Телефон ; электронный адрес	89127577457; seu71@yandex.ru

Приложение Б

Схема договора поставки

Понятие и элементы договора поставки

