

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 направлению подготовки / специальности)

гражданско-правовой

(направленность (профиль) / специализация)

## ВЫПУСКНАЯ КВАЛИФИКАЦИОННАЯ РАБОТА (БАКАЛАВРСКАЯ РАБОТА)

на тему «Договор поставки товаров в предпринимательской деятельности в соответствии с  
российским законодательством»

Обучающийся

В.О. Курзин

(Инициалы Фамилия)

(личная подпись)

Руководитель

канд. пед. наук, доцент, О.А. Воробьева

(ученая степень (при наличии), ученое звание (при наличии), Инициалы Фамилия)

Тольятти, 2024

## Аннотация

В современном мире предпринимательская деятельность является неотъемлемой частью экономической жизни общества, а договор поставки товаров играет ключевую роль в организации коммерческих отношений между предпринимателями. В контексте российского законодательства, регулирующего данную сферу, договор поставки приобретает особое значение, поскольку определяет права и обязанности сторон, порядок и условия поставки, а также механизм регулирования споров и ответственность за их нарушение.

Цель исследования – изучение договора поставки товаров в предпринимательской деятельности в соответствии с российским законодательством, с целью обозначения его основных характеристик, особенностей и актуальных проблем, возникающих в практике его применения.

В первой главе проведен историко-правовой анализ законодательного регулирования отношений, возникающих из договора поставки товаров, а также рассмотрено понятие и правовая природа самого договора.

Во второй главе подробно рассмотрены субъектный состав и форма договора поставки, а также условия, определяющие его содержание.

В третьей главе выявлены права, обязанности и ответственность сторон договора поставки, а также особенности его заключения, изменения и расторжения в соответствии с российским законодательством.

## Оглавление

|   |    |
|---|----|
| Введение .....  | 4  |
| Глава 1 Правовая природа и сущность договора поставки.....  | 6  |
| 1.1 Историко-правовой анализ законодательного регулирования отношений, возникающих из договора поставки товаров ..... | 6  |
| 1.2 Отличительные особенности договора поставки от других гражданско-правовых договоров.....                          | 12 |
| Глава 2 Характеристика основных элементов договора поставки товаров по законодательству Российской Федерации .....    | 22 |
| 2.1 Субъектный состав и форма договора поставки.....  | 22 |
| 2.2 Условия договора поставки .....   | 27 |
| Глава 3 Особенности содержания договора поставки товаров по законодательству РФ.....                                  | 31 |
| 3.1 Права, обязанности и ответственность сторон договора поставки .   | 31 |
| 3.2 Особенности заключения, изменения и расторжения договора поставки .....   | 37 |
| Заключение .....  | 44 |
| Список используемой литературы и используемых источников .....  | 46 |

## Введение

Актуальность темы, связанной с договором поставки товаров в предпринимательской деятельности, в соответствии с российским законодательством, является неоспоримой. В условиях современного бизнеса заключение договоров поставки товаров является неотъемлемой частью экономической деятельности предприятий. Этот вид договора предусматривает коммерческие отношения между поставщиком и потребителем и закрепляет основные условия сделки, права и обязанности сторон.

Объектом настоящего исследования являются общественные отношения, возникающие в области обеспечения защиты законных прав и интересов граждан при применении норм о договоре поставки.

Предмет исследования составляют отдельные правовые нормы, которые регулируют общественные отношения в области договора поставки, а также практика их применения.

Целью данной работы является исследование договора поставки товаров в предпринимательской деятельности в соответствии с российским законодательством, с целью обозначения его основных характеристик, особенностей и актуальных проблем, которые возникают в практике его применения.

Для достижения поставленной цели необходимо решить следующие задачи:

- провести исторический анализ нормативно-правового регулирования договора поставки товаров;
- изучить нормативные акты и законодательство Российской Федерации, регулирующие отношения, возникающие при заключении и выполнении договоров поставки товаров;
- рассмотреть субъектный состав, условия, права и обязанности, ответственность сторон рассматриваемого договора;

– выявить проблемные аспекты, возникающие при заключении и исполнении договоров поставки товаров, и предложить возможные пути их решения.

Теоретической основой послужили научные публикации и учебные труды в области гражданского и договорного права. В частности, при подготовке работы использовались труды следующих авторов: Д.В. Белянин, С.В. Самаркина, Н.Н. Павлова, А.Е. Тарасенко, А.С. Каплановский, Н.Н. Черногор, Д.А. Пашенцев, С.С. Митина, А.А. Морозов, А.А. Сашилина, Г.Н. Дзущева, М.А. Багышев, Р.И. Рафиков, Ю.А. Макарова, В.В. Лукахина, М.В. Богачева, А.И. Банакина, М.Н. Марченко и др.

Нормативной базой исследования стали: Конституция РФ, Федеральные законы «О поставках продукции для федеральных государственных нужд», «О государственном материальном резерве», «О государственном оборонном заказе», «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд», «О защите конкуренции» и др.

Методологической основой исследования являются общенаучные методы, такие как анализ, сравнение, обобщение, систематизация, а также специальные методы, применяемые в юридической науке, включая методы юридической интерпретации и договорного анализа.

Результаты данного исследования могут быть использованы в практической деятельности предприятий, занимающихся поставками товаров, а также в научной работе и преподавательской деятельности в области торгового права и предпринимательства.

Структура бакалаврской работы включает в себя: введение, три главы, объединяющие шесть параграфов заключение и список используемой литературы и используемых источников.

## **Глава 1 Правовая природа и сущность договора поставки**

### **1.1 Историко-правовой анализ законодательного регулирования отношений, возникающих из договора поставки товаров**

На протяжении длительного времени в Российской Федерации применяется договор поставки, как институт гражданского права. При рассмотрении данного вопроса необходимо обратить внимание на историческое развитие и становление договора поставки в России [3, с. 169-170]. Изначально договор поставки определялся как соглашение, в котором одна сторона обязывалась доставить определенный товар другой стороне за определенную денежную компенсацию и в оговоренный заранее срок. На правоприменительной практике возникают определенные трудности в отграничении договора поставки товаров и купли-продажи. Договор поставки предусматривал определенные сроки между моментом заключения такого соглашения и полным его исполнением, в то время как договор купли-продажи не предусматривал какого-либо временного отрезка. Спустя некоторое время, с учетом изменения российского законодательства и условиями его изменения, а также изменением общественного строя государства, все правовые нормы пересматривались. Мы считаем необходимым рассмотрение отдельного вопроса, посвященного развитию и становлению договора поставки, с целью прослеживания его изменения, форм и общей характеристики как гражданско-правового договора.

Как было ранее отмечено, со временем произошли существенные изменения. Российская Империя превратилась в Союз Советских Социалистических Республик, изменилась социально-политическая система, законодательство полностью было пересмотрено. Эти изменения затронули и рассматриваемую тему.

В период правления Алексея Михайловича (1645-1676 гг.) Россия активно развивала свои экономические связи с другими странами. Договоры о

поставках стали важным инструментом внешнеэкономической политики, их целью было обеспечение страны сырьем и товарами из-за рубежа. Такие договоры были заключены с Польшей, Швецией, Голландией и другими государствами [43, с. 186]

Важным этапом развития договорных отношений в 17 веке было заключение Ям-Запольского договора с Польшей (1656 г.). По этому договору Россия получала политическое и экономическое развитие. Он стал основой для дальнейшего развития торговли и поставок, в том числе появления договорных базаров в ряде городов, таких как Нижний Новгород и Серпухов. Страна начала активно импортировать товары из Европы.

Во время правления Петра I (1682-1725 гг.) реформы и модернизация в различных сферах государственной жизни повлияли также на развитие договорных поставок. Петр I осознавал важность развития экономики и обеспечения страны сырьем, технологиями и товарами из-за рубежа. Он активно проводил реформы и вел усиленную внешнюю торговлю.

Петр I внес значительные изменения в сфере договорных поставок. Он провел централизацию внешней торговли, создав Голландскую и Балтийскую компании, которые стали основными операторами договорных поставок [14, с. 92]. Он также провел реформы в торговле хлебом, мясом, текстилем и другими товарами. Под его руководством были заключены ряд договоров с Европейскими странами, такими как Испания, Португалия и Франция.

Однако, важным моментом в истории развития договора поставки в период правления Петра Великого было его стремление к созданию внутренней промышленности и экономической самостоятельности страны. Его реформы включали строительство заводов, введение местного производства и ограничение импорта [17, с. 210-211]. В результате этого, договоры поставки стали менее значимыми, исчезли точечные базары и больше внимания уделялось развитию внутренней производственной базы страны.

С начала XVIII века договор поставки, рассматриваемый как отдельная форма соглашения, был включен в Свод законов Российской империи. На протяжении длительного времени договор поставки никак не регламентировался, вплоть до начала XX вв., когда в Проект Гражданского Уложения 1913 г. договор поставки был признан как составляющий договора купли-продажи с отличительными особенностями и характеристиками [43, с. 187].

В силу обстоятельств, сложившихся в 1917 г., а именно, со сменой общественно-политического строя, категорически повлияли на правовое регулирование многих институтов, в том числе, договора поставки в гражданско-правовых отношениях [25, с. 203]. В 1920-х гг. после проведенной революции была отвергнута частная собственность и проведена национализация имущества, что неизбежно отразилось на правилах и нормах, регулирующих договорные отношения в советских республиках [4, с. 59].

Вместе с тем, договор поставки стал одним из основных видов хозяйственных договоров, применяемых в 40-80-х гг. прошлого столетия. В начальный же период становления Советского государства, исследуемый вид договоров вообще не был отражен в законодательстве. Однако для строящегося государства необходимо было иметь законодательные основы для регулирования договорных отношений между государством и негосударственными предприятиями, касающихся продажи товаров для государственных нужд.

Действительно, в предвоенный период (с 1936 по 1941 гг.) в Советском Союзе были заключены договоры поставок (плановые договоры) между социалистическими предприятиями. Это был этап развития экономической системы, когда основным инструментом хозяйственного планирования стал пятилетний план.

В то время частно-правовые отношения, существовавшие в период Новой экономической политики (НЭП), уступили свое место плановому хозяйству. Утверждение пятилетних планов и заключение плановых

договоров между предприятиями стала основой для организации и контроля экономических процессов в стране [24, с. 102].

Целевые имущественные фонды представляли собой форму организации материальных и финансовых ресурсов, направленных на удовлетворение конкретных потребностей в рамках государственного планирования. Они играли ключевую роль в восстановлении экономики после войны, а также в процессе индустриализации и модернизации страны.

Гражданский кодекс РСФСР 1964 г. устанавливал общие принципы договоров, однако отдельных законов, специально регулирующих договоры поставки товаров, не было. Это означало, что такие договоры должны были соответствовать общим принципам гражданского права [44, с. 413].

Со временем советское государство разрабатывало и реализовывало политику, направленную на плановое регулирование производственных процессов, а также на распределение и реализацию продукции. В процессе этого развития производственные предприятия постепенно переходили в собственность государства.

В результате такого развития ситуация изменилась, и договор государственной поставки утратил свою актуальность. Вместо него стал применяться договор поставки, являющийся производным от договора купли-продажи.

Описанный нами исторический этап имеет название перехода к рыночной экономике или рыночным реформам. Этот период часто связывают с устранением централизованного планирования и введением рыночных механизмов в регулирование экономики.

В ходе рыночных реформ государство ограничивает свое вмешательство в экономическую сферу, предоставляя большую свободу предпринимателям и субъектам рынка. Основными принципами этого периода являются свобода воли и саморегуляция рынка на основе спроса и предложения. Главным инструментом регулирования становятся частно-правовые начала, которые

закрепляются в законодательстве для защиты прав и интересов субъектов рынка.

В рамках перехода к рыночной экономике происходит приватизация предприятий государственной собственности. Государственные предприятия, которые ранее были организованы по принципам централизованного планирования, становятся собственностью юридических лиц или индивидуальных предпринимателей. Это позволяет им функционировать на рынке, конкурировать друг с другом и принимать решения в соответствии с рыночными условиями [26, с. 115].

Важным компонентом рыночных отношений становится система договорных отношений. Юридические лица и индивидуальные предприниматели вступают в контакт друг с другом через заключение договоров, которые определяют условия сделок и обязательства сторон. Это обеспечивает гибкость взаимодействия между предпринимателями и удовлетворение их предпринимательских потребностей.

Переход к рыночной экономике и формирование новых подходов к регулированию экономики происходят в разных странах в разные периоды и имеют свои особенности. Однако, в целом, этот этап характеризуется отказом от административного распределения ресурсов и введением механизмов рыночной конкуренции для определения цен, объемов производства и распределения материальных благ [1, с. 204].

Под договором поставки понимался плановый договор, по которому организация-поставщик обязуется передать в определенные сроки или в срок оперативное управление организации-покупателю определенную продукцию согласно обязательному для обеих организаций плановому акту распределения продукции; организация-покупатель обязуется принять продукцию и оплатить ее по установленным ценам.

В статье 258 Гражданского кодекса РСФСР формула договора поставки излагалась следующим образом: по договору поставки организация-поставщик обязуется передать в определенные сроки или срок организации-

покупателю (заказчику) в собственность (в оперативное управление) определенную продукцию согласно обязательному для обеих организаций плановому акту распределения продукции; организация-покупатель обязуется, принять продукцию и оплатить ее по установленным ценам.

В гражданском праве советского периода договоры поставки выделялись в самостоятельные договоры, в которых учитывались следующие особенности: несовпадение момента исполнения обязательства со сроком заключения договора: в советской экономической системе момент исполнения обязательства поставки товаров мог отличаться от момента заключения договора. Это связано с плановой организацией производства и снабжения, где целый комплекс мероприятий и этапов мог быть задействован перед окончательной поставкой товаров.

Эти признаки в гражданско-правовой доктрине советского периода служили для выделения самостоятельного договора поставки, которые имели свои особенности и регулировались в соответствии с целями планирования и организации экономики в советской системе [6, с. 40].

Основным источником правового регулирования отношений по поставкам служили Положение о поставках продукции производственно-технического назначения и Положение о поставках товаров народного потребления, утверждаемые Советом Министров СССР, которые разрабатывались заинтересованными министерствами и ведомствами и утверждались Госснабом СССР и Государственным арбитражем при Совете министров СССР. Многие из них продолжают действовать и сейчас [21, с. 458-459].

Однако с 1991 г., после распада СССР и появления Российской Федерации, началось формирование нового законодательства, которое получило название Гражданский кодекс Российской Федерации [5, с. 260]. В новом Гражданском кодексе кодифицированы все общие правила гражданского права, включая и принципы договоров, и договоры поставки товаров.

Таким образом, в параграфе данной работы был проведен историко-правовой анализ законодательного регулирования отношений, возникающих по договору поставки товаров. Анализ позволил выявить основные этапы развития законодательства и изменения, происходящие в правовом регулировании данной области. В результате исследования были выявлены основные тенденции в развитии правового регулирования отношений, возникающих по договору поставки товаров, а также обнаружены проблемы и недостатки существующего законодательства. Выводы из данного анализа могут быть использованы в последующих разделах работы для предложения рекомендаций по улучшению законодательства и эффективному регулированию отношений поставщиков и покупателей товаров.

В настоящее время договоры поставки товаров регулируются разделом «Купля-продажа» Гражданского кодекса Российской Федерации. Этот раздел содержит нормы, определяющие права и обязанности сторон по договору, а также порядок его заключения и исполнения.

## **1.2 Отличительные особенности договора поставки от других гражданско-правовых договоров**

В гражданском законодательстве упоминается разновидность договорных отношений, среди которых особое место среди всех занимает договор поставки, закрепленный в статье 506 ГК РФ. Под договором поставки принято понимать договор купли-продажи, где продавец (или поставщик) обязан надлежащим образом и в указанный в договоре срок передать произведенные или закупленные им товары во владение покупателя.

Следовательно, констатируем, что договор поставки является одним из видов договора купли-продажи, а также считается консенсуальным, возмездным, двусторонним договором. Гражданское законодательство, а именно, Гражданский кодекс РФ устанавливает, что договор поставки является второстепенным, и его относительная самостоятельность закончена.

На данный период времени купля-продажа является главным договором и из него вытекают иные гражданско-правовые обязательства.

С какой же целью договор поставки представляется как самостоятельный вид договора купли-продажи? Основной целью считается тот факт, что необходимо обеспечить детальную правовую регламентацию отношений, которые возникают между профессиональными участниками имущественного оборота [2, с. 14]. Исходя из того, что в таких отношениях преобладают не разовые сделки, а долгосрочные поставки тех или иных товаров, они должны обладать определенной устойчивостью и стабильностью.

Рассмотренные выше характеристики, свойственные только договору поставки, дают возможность выделить его в самостоятельный договор, не связанный с другими видами договоров купли-продажи, а также с другими смежными договорами. Здесь же следует учесть, что продавцом является лицо, занимающееся профессиональной деятельностью, а также специфику товаров.

Сравним исследуемый нами договор с договором продажи недвижимости. В случае договора продажи недвижимости, покупатель получает в собственность индивидуально-определенную вещь, которая обладает признаками, прописанными в статье 130 ГК РФ. Здесь же говорится, что воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания, космические объекты подлежат государственной регистрации, что несомненно, с точки зрения законодателя считаются также недвижимыми вещами. В то же время, передача таких вещей от поставщика к заказчику производится по договору поставки, но необходимо заметить, что недвижимостью они становятся только после государственной регистрации, то есть после передачи заказчику.

Если сравнить договор поставки и договор на поставку электроэнергии, то можно увидеть разницу в объекте поставки – электроэнергии, которая обладает особенностями и специфическими свойствами. Также выделяется способ исполнения данного договора, то есть передача электроэнергии посредством электросетей. В рассматриваемом случае договор поставки будет использоваться согласно Федеральному закону «Об электроэнергетике» [50].

Здесь договор поставки необходимо заключить производителю электроэнергии и энергосбытовой организации, а также потребителю электроэнергии, который будет использовать ее для производственных нужд, иными словами между участниками оптового рынка.

Для более четкого отграничения договора поставки и договора розничной купли-продажи, в первую очередь, необходимо определиться с целью приобретения данного товара, а в последующем – определить правовой статус продавца.

При рассмотрении договора поставки и подряда следует воспользоваться другими признаками товара. В первую очередь, необходимо рассматривать основное содержание обязанностей. Рассмотрим договор, который предусматривает обязанность исполнителя выполнить работы, предусмотренные заказчиком, используя его же материалы. Судебной практикой такой договор признается в виде договора подряда. В данном случае договоры различаются по предмету договора. Договор поставки предусматривает передачу и оплату непосредственно товаров, в то время как договор подряда описывает выполнение определенного вида работы и ее оплату.

Рассмотрим разницу между договором поставки и договором мены. Здесь, разница заключается в способе оплаты товара. Так, в первом случае, оплата производится непосредственно в денежном выражении, а во втором товары оплачиваются другими товарами. Однако существуют случаи, когда применяются условия договора поставки. Таким примером может служить случай, когда одно предприятие поставляет другому сырую нефть на постоянной основе некоторыми партиями. В свою очередь принимающее предприятие перерабатывает нефть и в качестве ее оплаты передает снабжающему предприятию нефтепродукты [18, с. 211].

В определении «договор поставки» установлена обязанность продавца передать товар в «обусловленный срок или в сроки». В связи с этим, можно выделить ряд особенностей рассматриваемых договоров:

- возможен случай как по передаче определенного товара единовременно, то есть в срок или передача товара некоторыми определенными партиями на протяжении некоторого периода, то есть в обусловленные сроки;
- как правило, время заключения договора не совпадает со сроком исполнения;
- в случае, когда одной из сторон выступает предприятие-изготовитель, договор заключается в отношении уже произведенного, либо произведенного в будущем товара. Если же стороной продавца выступает поставщик-посредник, то ему, как правило, не всегда принадлежат продаваемые им товары;
- договор поставки характеризуется длительными по времени отношениями и, как правило, исполнением обязательств частями, то есть отдельными партиями;
- рассматривая структуру договорных связей, связанных с поставками, в большей их части можно выделить посредников. Это означает, что конечный потребитель, зачастую, не участвует в договоре поставки в качестве стороны участницы.

Научные деятели отмечают, что данный договор является подвидом купли-продажи, но более в узкой области, а именно, между предпринимателями в их товарообороте.

Выражая свое отношение, ученый М.Н. Марченко закрепляет, что «эволюция и развитие договорных взаимоотношений в современный период обусловлено не только финансовой составляющей, но также и потребностями в социальной и политической сфере. Так, чем больше необходима данная форма отношений, тем более прочнее будет надстройка в рамках правового демократического государства» [22, с. 141].

Заглядывая в прошлое можно отметить, что договор поставки пришел к нам из Древнего Рима, изначально он и существовал как договор купли-продажи.

Поскольку договор поставки является видом договора купли-продажи, то правила определяющие и составляющие в купле-продаже полностью распространяют свое действие на договор поставки.

Среди всех нормативно-правовых актов в области правоотношений договора поставки особое место занимают:

– Федеральный закон от 13.12.1994 № 60-ФЗ (ред. от 28.06.2022) «О поставках продукции для федеральных государственных нужд». Основная цель этого закона - установить четкие границы, правила и процедуры для обеспечения прозрачности, конкуренции и эффективности государственных закупок. Во-первых, как и в других нормативно-правовых актах, органы государственной власти должны обеспечить защиту интересов граждан и государства при заключении договоров на поставку товаров, работ и услуг [48].

– Федеральный закон от 29.12.1994 № 79-ФЗ (ред. от 27.12.2019) «О государственном материальном резерве», целью создания приведенного нормативно-правового акта является обеспечение безопасности и защиты национальных интересов Российской Федерации путем создания и содержания государственного запаса имущества, который представляет собой специально сформированный запас товаров и материалов, необходимых для удовлетворения потребностей государства в чрезвычайных ситуациях, при ведении военных действий, стихийных бедствиях, промышленных катастрофах и других чрезвычайных ситуациях [49]. Закон устанавливает порядок создания государственного материального запаса, в том числе принципы отбора и приобретения материальных ценностей, создания резервного фонда. Закон также устанавливает требования к хранению и обслуживанию материалов, включая процедуры контроля качества товаров и материалов. Закон также устанавливает порядок выпуска материальных ценностей из национального фонда материальных ценностей, включая порядок и условия их использования, продажи и передачи другим

организациям и гражданам. Он также устанавливает ответственность за несоблюдение требований Закона, включая штрафы и санкции.

– Федеральный закон от 29.12.2012 № 275-ФЗ (ред. от 12.12.2023) «О государственном оборонном заказе» устанавливает правила формирования и реализации государственного оборонного заказа и правовые основы государственного контроля в рассматриваемой сфере. Также отмечается, что Закон устанавливает основные принципы и методы регулирования цен на товары, работы и услуги, предоставляемые в рамках государственного оборонного заказа. Целью приведенного Закона является обеспечение эффективного и результативного выполнения государственного оборонного заказа и укрепление национальной безопасности. Определяется состав и признаки государственного оборонного заказа, устанавливается порядок реализации данного заказа. Формируется правовая основа взаимодействия государства и предприятий оборонно-промышленного комплекса и способствует развитию и совершенствованию оборонно-промышленного комплекса [53].

– Федеральный закон от 02.12.1994 № 53-ФЗ (ред. от 19.07.2011) «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных служб». Он гарантирует гласность и конкуренцию при заключении договоров, а также устанавливает правила государственной поддержки отечественных производителей в сельскохозяйственном секторе, включая преференциальные условия и доступ к льготам для отечественных поставщиков [47]. Основными принципами закона являются открытость и равенство участников конкурсных процедур, требующих соблюдения правил качества и безопасности поставляемой продукции и соответствия товаров. Федеральный закон также устанавливает механизмы регулирования цен на сельскохозяйственную и продовольственную продукцию и позволяет устанавливать минимальные цены по соглашению с производителями.

Целью закона является обеспечение стабильности и надежности поставок сельскохозяйственной и пищевой продукции для государственных нужд, поддержка отечественных производителей и обеспечение интересов потребителей в Российской Федерации.

– Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ (ред. от 10.07.2023) «О защите конкуренции», направлен на предотвращение и пресечение монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции, которые могут привести к искажению рыночной среды [51]. Первое направление рассматриваемого Закона – предотвращение монополистической практики и недобросовестной конкуренции. Закон устанавливает меры по выявлению и наказанию компаний, которые злоупотребляют своим доминирующим положением на рынке или занимаются недобросовестной практикой, такой как согласованное повышение цен, ограничения на предоставление товаров и услуг и дискриминация в отношении исключительных прав. Второй руководящий принцип закона направлен на предупреждение, ограничение и устранение конкуренции со стороны государственных органов и учреждений. Согласно этому закону, федеральные органы исполнительной власти, государственные органы по делам Российской Федерации, органы местного самоуправления, государственные фонды и Центральный банк Российской Федерации не вправе осуществлять деятельность, которая может привести к ограничению или искажению конкуренции на рынке. В случае нарушения данного требования к ответственным органам и должностным лицам должны быть применены меры ответственности и санкции.

– Федеральный закон от 18 июля 2011 г. № 223-ФЗ (ред. от 04.08.2023) «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц», регулирует процедуру закупок отдельными видами юридических лиц, включая государственные и муниципальные организации, государственные учреждения, образовательные и

медицинские учреждения [52]. Этот закон устанавливает принципы и стандарты закупок для отбора поставщиков, оценки их компетентности, заключения контрактов и управления исполнением контрактов. Закон направлен на обеспечение эффективности и прозрачности процесса закупок, а также на предотвращение коррупции. Закон содержит подробную информацию о процедурах закупок, включая открытые, закрытые и электронные тендеры, запросы предложений и запросы котировок. В нем также изложены требования к документам, которые должны быть представлены участниками торгов. Федеральный закон «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» также предусматривает механизм обжалования решений, принятых в ходе закупочных процедур. Закон предусматривает возможность обжалования действий заказчиков и поставщиков в вышестоящих органах или судах [52].

– Постановление Правительства РФ от 05.02.1998 № 162 (ред. от 19.03.2020) «Об утверждении Правил поставки газа в Российской Федерации». Настоящий документ устанавливает стандарты и правила газоснабжения в России. Правила устанавливают требования, которые должны выполнять поставщики газа, а также права и обязанности потребителей. Положение устанавливает порядок заключения договоров поставки газа, порядок контроля качества газа и обязанности поставщиков в случае несоблюдения условий поставки. Положение также регулирует вопросы, связанные с тарифами на газ и процедурами разрешения споров в сфере газоснабжения [37].

– Закон РФ от 07.02.1992 г. №2300-1 «О защите прав потребителей». Одним из ключевых аспектов законодательства, рассматриваемых в данном обзоре, является регулирование отношений по договору поставки. Договор поставки - это договор между поставщиком и потребителем, по которому поставщик обязуется передать товары (услуги), а потребитель обязуется их оплатить [13]. Закон «О защите

прав потребителей» устанавливает следующие основные положения о договорах поставки:

- информация о товарах (услугах): Поставщик обязан предоставить потребителю полную информацию о товарах (услугах), включая их характеристики, условия использования, срок службы и другие важные данные. Эта информация может быть представлена в каталогах, на этикетках или в других формах;
- гарантии: Закон защищает право потребителя на получение гарантийного обслуживания товаров (услуг). Если в течение гарантийного срока в товаре (услуге) обнаружатся скрытые недостатки или товар (услуга) не будет соответствовать заявленным характеристикам, потребитель имеет право на безвозмездный ремонт, замену или возврат товара (услуги);
- ответственность поставщика: В случае нарушения поставщиком своих обязанностей потребитель вправе потребовать возмещения убытков, в том числе компенсации психологического вреда;
- защита от недобросовестных поставщиков: закон предоставляет потребителям право на защиту от недобросовестных действий поставщиков, таких как ложная реклама, использование некачественных материалов и ненадлежащее обслуживание;
- условия и процедуры возврата товаров: Закон устанавливает определенные условия и порядок возврата товаров (услуг) в случае их ненадлежащего качества или несоответствия заявленным характеристикам. Потребитель имеет право вернуть товар и получить полную компенсацию.
- Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 28.06.2012 № 17 «О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей». В решении указывается на необходимость соблюдения принципов равенства правосудия, доступности правосудия, разумности и объективности, предусмотренных Законом о защите прав

потребителей. Суд должен учесть все обстоятельства дела и разумно оценить доказательства [38]. Закон также рекомендует судам принимать меры по защите прав потребителей, в том числе по возмещению убытков, восстановлению нарушенных прав и дополнительной компенсации психологического вреда.

Можно сделать вывод, что договору поставки кроме основных признаков присущи и некоторые другие, которые влияют на определение его условий и срока действия. Таким образом, каждый приведенный нормативно-правовой акт регламентирует договорные обязательства, связанные с поставкой. Так, например, действующая правовая база обеспечивает защиту прав потребителей, предоставляя им информацию, гарантии, возможность требования ответственности поставщика и защиту от недобросовестных действий, а также позволяет обеспечить добросовестную конкуренцию, поддержать развитие экономики и обеспечить качественное исполнение государственных и муниципальных заказов, обеспечивает равные условия для всех участников рынка и способствует эффективной функционированию экономики страны, обеспечивает юридическую базу для сотрудничества государства и компаний, работающих в области обороны, а также стимулирует развитие и совершенствование национального оборонно-промышленного комплекса.

## **Глава 2 Характеристика основных элементов договора поставки товаров по законодательству Российской Федерации**

### **2.1 Субъектный состав и форма договора поставки**

Субъектами правоотношений договора поставки являются поставщик и покупатель.

В научной литературе можно найти разные мнения о сущности правового статуса поставщика по договору поставки. Так, одни исследователи считают, что, исходя из определения договора поставки, поставщиком может выступать лишь коммерческая организация или индивидуальный предприниматель, при этом, не имеет значения – организация ли это, осуществляющая коммерческую деятельность, или индивидуальный предприниматель. Продавец может как производить товар самостоятельно, так и покупать его для последующей продажи [20, с. 210]. Данная точка зрения исключает из числа поставщиков некоммерческие организации.

Исходя из другой точки зрения, поставщиками могут выступать лица, «осуществляющие предпринимательскую деятельность, то есть коммерческие и некоммерческие организации, осуществляющие предпринимательскую деятельность для достижения уставных целей, индивидуальный предприниматель, а также договорные объединения юридических лиц» [31, с. 303]. Таким образом, согласно данной точке зрения, поставщиком может выступать и некоммерческая организация, которая осуществляет предпринимательскую деятельность с ограничениями, установленными п. 3 ст. 50 ГК РФ.

Предпринимательство является разновидностью деятельности и представляет собой последовательность связанных действий, направленных на достижение определенного результата. Так, прилагательное «предпринимательская» образовано от существительного «предприниматель», которое в свою очередь имеет такие родственные

однокоренные слова как «предпринимать», «предпринимательство», «предприятие». Необходимо также уточнить лексическое значение второго слова, составляющего понятие «предпринимательская деятельность», так как через этот термин раскрывается само понятие. Как правило, словарными идентификаторами деятельности являются такие слова, как «занятие», «труд», «работа». Исходя из такого понимания, данный термин применительно к предпринимательству раскрывается через признак деятельности как формы общественных отношений, при этом деятельность юридически оформляется в виде сделок. Из данной трактовки следует, что в контексте предпринимательства смысловое содержание термина «деятельность» сводится к предпринимательским сделкам.

В настоящее время определение предпринимательской деятельности содержится в абз. 3 п. 1 ст. 2 ГК РФ, устанавливающим, что «предпринимательской является самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение, прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг». Данное легальное определение содержит квалифицирующие признаки предпринимательской деятельности, позволяющие отграничить ее от иной экономической деятельности. Определение, изложенное в ГК РФ, устранило ряд пробелов и неточностей в определении предпринимательской деятельности, существовавшие в ранее действовавшем законодательстве; оно применимо как для деятельности отдельных физических лиц (индивидуальных предпринимателей), так и для их объединений (юридических лиц), а также, согласно теории и сложившейся правоприменительной практике, имеет межотраслевое значение.

Исходя из легального определения, можно выделить пять нормативных признаков предпринимательской деятельности: самостоятельность, сопряженность с риском (рисковый характер), направленность на систематическое получение прибыли (систематический характер), особый

способ извлечения прибыли (достижения цели) и необходимость государственной регистрации (легитимация).

Указанные признаки позволяют квалифицировать ту или иную деятельность граждан как предпринимательскую, в общем, независимо от формы ее осуществления, поэтому применимы и к индивидуальной предпринимательской деятельности.

В научной среде сложилась дискуссия о значимости нормативных признаков предпринимательской деятельности в определении ее природы (сущности). Поэтому, при анализе указанных признаков необходимо обратиться к позициям правоведов, изложенным в российской юридической литературе. Так, к примеру, Н.В. Савенко аналогично выделяет пять квалифицирующих предпринимательскую деятельность признаков, но состав их предлагает иной: «...самостоятельный характер, систематизм, систематическое извлечение прибыли, предпринимательский риск, признак легитимации предпринимательства» [42, с. 75]. Самостоятельный характер подчеркивает значимость индивидуальной инициативы и ответственности предпринимателя за свои действия. Систематизм указывает на необходимость организации и структурирования бизнес-процессов для достижения целей. Систематическое извлечение прибыли подразумевает постоянную деятельность по монетизации предпринимательских усилий. Предпринимательский риск выделяет важность готовности к принятию рисков и умения управлять ими в бизнесе. И, наконец, признак легитимации предпринимательства указывает на необходимость соблюдения законодательства и нормативных требований в рамках предпринимательской деятельности.

В некоторых научных исследованиях можно наблюдать тенденцию игнорировать традиционные признаки, такие как способ получения прибыли, и сосредотачиваться на практических аспектах предпринимательской деятельности. Это включает осуществление деятельности на регулярной основе, работу от собственного имени и под свою имущественную

ответственность, профессионализм в выполнении задач, а также инициативность и ответственность хозяйствующего субъекта [19, с. 508].

Неодинакова и природа указанных признаков: один из них – необходимость государственной регистрации – в науке признается формальным, внешним признаком, а остальные считаются сущностными признаками. Другой точки зрения придерживаются, в частности, ряд ученых, предлагая необходимость государственной регистрации считать не признаком, а условием законности ее существования [16, с. 137]. Другие исследователи считают формальным еще и признак осуществления предпринимательской деятельности на постоянной (профессиональной) основе [8, с. 344]. Таким образом, наука пока не выработала единого понимания квалифицирующих предпринимательскую деятельность признаков, помогающих отличить ее от иных видов экономической деятельности.

Необходимо отметить, что в ст. 506 ГК РФ не установлено четкого указания на наличие конкретного определенного статуса покупателя по договору поставки, можно выделить только положение, указывающее на цель приобретения товара – «для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием». В данной связи, у правоприменителя достаточно часто возникает вопрос определения дефиниции «иные цели». Так, например, п. 5 Постановления Пленума ВАС РФ от 22 октября 1997 г. № 18 содержит указание на то, что «под иными целями следует понимать приобретение покупателем товаров для обеспечения его деятельности в качестве организации или гражданина-предпринимателя» [36]. По смыслу данного положения, покупатель, как сторона договора поставки, императивно должен или заниматься предпринимательской деятельностью, или быть некоммерческой организацией. Такое положение является двусмысленным и громоздким, поскольку и так легко понять, что договор поставки не является договором для удовлетворения личных нужд.

В отношении правовой характеристики положения покупателя по договору поставки следует также отметить, что данный договор имеет систематический длящийся характер, а значит, не может быть использован в личных целях. По смыслу п. 5 Постановления Пленума ВАС РФ от 22 октября 1997 г. № 18, «не является стороной договора физическое лицо, не занимающееся предпринимательской деятельностью, так как товар, приобретенный у поставщика, должен быть использован в предпринимательских целях».

Относительно формы договора поставки товаров следует отметить, что Гражданский кодекс РФ не предусматривает конкретных требований к его форме, поэтому при заключении такого договора необходимо руководствоваться общими правилами совершения сделок.

Обычно сделки этого типа могут быть заключены устно, если стороны являются индивидуальными предпринимателями. Однако, если хотя бы одна из сторон – юридическое лицо, то договор должен быть заключен в письменной форме.

Стоит помнить, что при заключении договора поставки товаров устно, стороны теряют возможность использовать свидетельские показания в случае разногласий, решение которых может потребоваться через суд.

Договор поставки товаров может быть оформлен в простой письменной форме: в виде единого документа, подписанного обеими сторонами, или путем обмена документами, представленными соответствующими сторонами.

Учитывая, что договор поставки товаров является одним из наиболее распространенных и часто спорных договоров, его заключение в письменной форме представляется важным для обеспечения безопасности сторон, особенно учитывая возможность разрешения споров только через судебный процесс.

Следовательно, договор поставки, по своей сути, является ключевым инструментом в коммерческой сфере, организующим взаимодействие между поставщиком и покупателем. Отметим, что его субъектный состав ограничен

и включает лишь эти две стороны – поставщика и покупателя. При этом поставщик обычно является профессионалом в своей области, специализирующимся на производстве или закупках товаров с целью их последующей реализации. Покупатель, в свою очередь, может представлять как коммерческую, так и некоммерческую организацию, которая приобретает товары для своих профессиональных нужд, не связанных с личным использованием. Однако, важно понимать, что договор поставки не только устанавливает права и обязанности сторон на бумаге, но и формирует основу для долгосрочного сотрудничества.

## **2.2 Условия договора поставки**

В соответствии с п. 1 ст. 432 ГК РФ договор считается заключенным, если между сторонами в требуемой в подлежащих случаях форме достигнуто соглашение по всем существенным условиям. Существенными являются условия о предмете договора. В п. 11 информационного письма Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 25.02.2014 г. № 165 указано, что заявление стороны договора о необходимости согласования какого-либо условия означает, что такое условие является существенным условием договора [15].

Предметом поставки может быть товар, приобретаемый для предпринимательских целей, не связанный с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием. Это могут быть только движимые вещи, определенные родовыми признаками. К предмету могут предъявляться особые требования, например, подтверждение легальности происхождения товара.

Существенное условие о предмете договора поставки считается согласованным, если договор позволяет определить наименование и количество товара. Если в договоре поставки товар определен обобщенно,

несогласованным может быть признано условие об ассортименте, а не о наименовании товара.

Срок поставки товара законом не отнесен к существенным, поэтому договор считается заключенным даже при несогласованном сроке поставки. Применяются правила ст. 457 ГК РФ и ст. 314 ГК РФ.

Условие о цене товара существенным условием договора купли-продажи не является (п. 1 ст. 485 ГК РФ, п. 3 ст. 424 ГК РФ). Нормы ГК РФ о поставке не содержат каких-либо оговорок о том, что отсутствие в договоре поставки условия о цене делает его незаключенным.

Если договором не определена цена товара, покупатель должен оплатить товар по цене, определяемой в соответствии с п. 3 ст. 424 ГК РФ (ст. 485 ГК РФ). При этом такая цена может оказаться выше той, на которую рассчитывал покупатель.

Если при этом единого письменного договора подписано не было, а поставка осуществлялась по разовым сделкам купли-продажи (поставка товара по накладным, на основании счетов, заказов и т.п.), то цена товара также признается несогласованной и с учетом положений п. 3 ст. 424 ГК РФ должна определяться на момент передачи товара по каждой разовой сделке.

Если стороны предварительно согласовали цену товара (например, в протоколе согласования цены), но окончательно не закрепили ее в договоре, суд может признать, что п. 3 ст. 424 ГК РФ в данном случае не применяется, поскольку соглашение о цене фактически достигнуто, следовательно, договор должен исполняться по этой цене.

Ассортимент товара не является существенным условием договора поставки, если в нем не предусмотрено, что сторонами должно быть достигнуто соглашение об ассортименте. Названное условие может считаться существенным для договора поставки только в случае, если стороны решили, что ассортимент товара подлежит обязательному согласованию.

Согласно п. 1 ст. 510 ГК РФ поставка товаров осуществляется поставщиком путем отгрузки их транспортом, предусмотренным договором поставки, и на определенных в договоре условиях.

В случаях, когда в договоре не определено, каким видом транспорта или на каких условиях осуществляется доставка, право выбора вида транспорта или определения условий доставки товаров принадлежит поставщику, если иное не вытекает из закона, иных правовых актов, существа обязательства или обычаев делового оборота.

Таким образом, законодатель указал, что условие доставки товара может быть признано сторонами существенным.

В Постановлении ФАС Поволжского округа от 25.06.2014 г. № А65-24395/2013 было указано, что поставщик не представил доказательств наличия предусмотренной контрактом документации на товар, от получения которой заказчик дважды правомерно отказался, так как из содержания копии почтовой квитанции, на которой имеется надпись «Линзы», не усматривается, что данным почтовым отправлением в адрес ответчика были высланы предусмотренные контрактом интраокулярные гибкие линзы (изделия медицинского назначения) вместе с необходимым перечнем документации к ним. Кроме того, какая-либо опись вложения к данному почтовому отправлению в материалах дела отсутствует [41].

В Постановлении ФАС Московского округа от 19.03.2013 г. № А41-29356/12 было указано, что условиями муниципального контракта предусмотрена обязанность поставщика по сдаче товара заказчику с совместным подписанием товарных накладных.

Кроме того, факт подписания заказчиком накладной на выдачу сборного груза по поручению экспедитора не свидетельствует о принятии товара без претензий к его качеству, поскольку из содержания данной накладной усматривается, что груз сдавался экспедитором по количеству мест, весу, объему и грузополучатель претензий к данным параметрам не имеет.

Следовательно, подводя итог второй главы, следует отметить, что условия договора поставки определяются согласно требованиям законодательства и учитываются особенности конкретных торговых отношений между сторонами. Они включают в себя такие аспекты, как описание товара, его количество, цену, сроки поставки, условия оплаты, а также порядок и условия приемки товара. Особое внимание уделено формулированию условий, обеспечивающих защиту интересов как поставщика, так и покупателя. Важно учитывать законодательные требования и стандарты в сфере торговли, а также учитывать особенности товара и специфику отношений между сторонами.

Таким образом, изучение условий договора поставки является важным шагом для обеспечения успешного сотрудничества между поставщиком и покупателем, а также способствует развитию бизнес-среды и укреплению законности в сфере предпринимательской деятельности.

## **Глава 3 Особенности содержания договора поставки товаров по законодательству РФ**

### **3.1 Права, обязанности и ответственность сторон договора поставки**

Основной обязанностью поставщика является передача товара покупателю в количестве, ассортименте и в сроки, обусловленные договором, а покупателя - принять товар, проверить его соответствие условиям договора и оплатить обусловленную договором цену.

В п. 2 ст. 513 ГК РФ предусмотрена обязанность покупателя письменно уведомить поставщика о выявленных несоответствиях или о недостатках товаров.

Так, покупатель, считая, что ему поставлен некачественный товар, обратился суд с иском о взыскании стоимости некачественного товара и сопутствующих расходов. Истец принял поставленный ответчиком товар без замечаний, не выполнив при этом требования Инструкции о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству при приемке товара. Кроме того, истец утилизировал спорную партию товара до разрешения спора, что лишило суд возможности назначить судебную экспертизу для проверки качества продукции и обоснованности требований и возражений сторон. В связи с вышеизложенным в удовлетворении заявленных требований суд отказал [33].

В соответствии с п. 3 ст. 511 ГК РФ покупатель вправе отказаться от принятия товаров, поставка которых просрочена, если договором не предусмотрено иное. Так, удовлетворяя требование поставщика о взыскании долга за товар, поставленный по государственному контракту, неустойки и убытков, суд в порядке п. 3 ст. 511 ГК РФ, ст. 513 ГК РФ, ст. 526 ГК РФ установил, что истец исполнил обязательства по поставке товара с просрочкой, однако после уведомления истца о прибытии товара ответчик приемку не обеспечил и оплату не произвел, что привело к несению истцом

вынужденных затрат на хранение товара и причинило ему убытки, связанные с оплатой стоимости хранения, при этом условий, явствующих об утрате покупателем интереса к договору при нарушении поставщиком срока его исполнения, контракт не содержит. Кроме того, истец заблаговременно уведомил ответчика об осуществлении поставки в соответствии с требованиями контракта, доказательств непоставки товара к ожидаемой дате поставки, указанной в уведомлении, в место, определенное в контракте, не имеется, ссылка ответчика на непредставление истцом товарной накладной не учитывается, поскольку передача такого документа предполагается при приемке товара, которая ответчиком не обеспечена [32].

Исполнение договора поставки возможно путем доставки товара либо выборки товара покупателем. Так, удовлетворяя иск, суд руководствовался тем, что из условий договора усматривается, что поставка товара осуществляется путем самовывоза со склада поставщика, если иное не предусмотрено в спецификации. Судом с учетом имеющихся в деле доказательств установлено, что истцом исполнена обязанность по оплате товара. Поскольку ответчик, получивший денежные средства, не возвратил их, не уведомил истца о возможности получения товара, не обеспечил исполнение обязательств, срок действия договора истек, таким образом, иск подлежит удовлетворению на основании п. 2 ст. 510 ГК РФ [34].

Изучая проблему ответственности по договору поставки, к ее особенностям можно отнести неустойку за недопоставку или просрочку поставки товаров. Определенная законом или договором поставки неустойка за недопоставку или просрочку поставки товаров взыскивается с поставщика до фактического исполнения обязательства в границах его обязанности покрыть недопоставленное количество товаров в последующих периодах поставки, если прочий порядок уплаты неустойки не установлен законом или договором (ст. 521 ГК РФ) [23].

При применении ст. 521 ГК РФ следует учитывать разъяснения, содержащиеся в п.п. 10 и 11 Постановлении Пленума Высшего Арбитражного

Суда РФ № 18. Как следует из п. 10 Постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ № 18, при рассмотрении дел о взыскании с поставщика неустойки за недопоставку товаров нужно учитывать, что поставщик не может быть признан просрочившим в случаях, когда им поставлены товары ненадлежащего качества или некомплектные (ст.ст. 475, 479, 480 ГК РФ), однако покупателем не заявлялись требования об их замене, устранении силами поставщика недостатков либо доукомплектовании таких товаров, и она не приняты покупателем на ответственное хранение. Вместе с тем, на основании представленных в дело доказательств судами установлено, что по результатам приемки комиссией истца составлено экспертное заключение, на основании которого истец направил в адрес ответчика письма от 26.05.2014 об отказе от подписания акта приема-передачи товара, приостановке приемки товара и сообщил о принятии фактически поставленного товара на ответственное хранение.

Истцом заявлено требование о взыскании неустойки в размере 269 664,59 руб. по состоянию на 13.07.2015, а далее по день вынесения решения судом из расчета 648,23 руб. в день, то есть по 11.08.2015. Требование о взыскании неустойки было удовлетворено [35].

На практике возникает вопрос, вправе ли поставщик после окончания срока действия договора требовать от покупателя не только сумму долга, но и предусмотренную договором поставки неустойку за несвоевременное исполнение обязательств по оплате изделий?

Так, между обществами был заключен договор поставки, которым предусмотрена поэтапная поставка изделий. Срок действия договора поставки определен сторонами договора до 31.07.2016. Договор не содержит условия о том, что окончание его действия влечет прекращение обязательств сторон по договору. По состоянию на август 2016 г. покупателем не была оплачена последняя партия поставленных поставщиком изделий.

В данном случае следует иметь ввиду следующее.

Согласно п. 1 ст. 330 ГК РФ неустойкой (штрафом, пеней) признается определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства, в частности в случае просрочки исполнения. По требованию об уплате неустойки кредитор не обязан доказывать причинение ему убытков.

Пункт 10 Постановления Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 06.06.2014 г. № 35 [39] предусматривает, что, если к моменту расторжения договора, исполняемого по частям, поставленные товары, выполненные работы, оказанные услуги, в том числе по ведению чужого дела (по договору комиссии, доверительного управления и т.п.), не были оплачены, взыскание задолженности осуществляется согласно условиям расторгнутого договора и положениям закона, регулирующим соответствующие обязательства. При этом сторона сохраняет право на взыскание долга на условиях, установленных договором или законом, регулирующим соответствующие договорные обязательства, а также права, возникшие из обеспечительных сделок, равно как и право требовать возмещения убытков и взыскания неустойки по день фактического исполнения обязательства (п. п. 3 и 4 ст. 425 ГК РФ).

Кроме того, необходимо учитывать, что п. 1 ст. 317.1 ГК РФ до внесения в него изменений Федеральным законом от 03.07.2016 г. № 315-ФЗ предусматривает, что, если иное не предусмотрено законом или договором, кредитор по денежному обязательству, сторонами которого являются коммерческие организации, имеет право на получение с должника процентов на сумму долга за период пользования денежными средствами. При отсутствии в договоре условия о размере процентов их размер определяется ставкой рефинансирования Банка России, действовавшей в соответствующие периоды (законные проценты).

Однако с 01.08.2016 данная норма изложена в новой редакции, согласно которой, в случаях, когда законом или договором предусмотрено, что на сумму денежного обязательства за период пользования денежными

средствами подлежат начислению проценты, размер процентов определяется действовавшей в соответствующие периоды ключевой ставкой Банка России (законные проценты), если иной размер процентов не установлен законом или договором.

Таким образом, проценты по п. 1 ст. 317.1 ГК РФ начисляются на сумму денежного обязательства только в случае, когда это предусмотрено договором или законом. При этом, новая редакция п. 1 ст. 317.1 ГК РФ будет применяться при заключении договоров с 1 августа 2016 г. и позднее (п. 1 ст. 4 ГК РФ, п. 83 Постановления Пленума Верховного Суда РФ от 24.03.2016 г. № 7) [40].

Следовательно, если договором или законом не предусмотрено иное, в рассматриваемом случае несмотря на окончание срока действия договора поставки поставщик вправе требовать от покупателя не только сумму долга, но и предусмотренную договором поставки неустойку, а также проценты за пользование денежными средствами, предусмотренные п. 1 ст. 317.1 ГК РФ.

К еще одной особенности ответственности можно назвать исчисление убытков при расторжении договора поставки.

Так, возможна ситуация, когда сделка взамен расторгнутого договора вообще не совершалась. Сторона, права которой нарушены, вправе потребовать возмещения указанных убытков. В этом случае за основу расчета убытков могут быть положены цены, обычно взимавшиеся при сравнимых обстоятельствах за аналогичный товар в месте, где должна была быть осуществлена передача товара, либо в другом месте, которое может служить разумной заменой с учетом разницы в расходах по транспортировке товара (абстрактные убытки).

Не разрешенные в договорном порядке споры, рассматриваются в рамках гражданского судопроизводства, где тоже в свою очередь «невозможно предусмотреть применительно к каждому конкретному делу размеры компенсаций, гонораров, сроки для совершения отдельных процессуальных действий и т.д.

Иными словами, при решении вопросов, требующих индивидуализации, учета особых условий, законодатель предоставляет суду практически полную свободу усмотрения. Тем не менее такая свобода не должна быть безграничной (абсолютной). Применение усмотрения в гражданском судопроизводстве затрагивает интересы лиц, заинтересованных в исходе дела: истцов, ответчиков, третьих лиц и т.д. Осуществляя же безграничное усмотрение, судья может как учесть эти интересы, руководствуясь, например, предписаниями каких-либо моральных, религиозных и др. норм, оберегающих от причинения зла другим лицам посредством права, а может ими и пренебречь, причем без каких-либо вытекающих отсюда последствий» [11, с. 99].

Анализ прав, обязанностей и ответственности сторон договора поставки является ключевым аспектом исследования данного вида договорных отношений. В ходе изучения данной темы были выявлены основные права, которые принадлежат каждой из сторон, а также их соответствующие обязанности и ответственность за невыполнение условий договора. Права сторон договора поставки включают в себя, с одной стороны, право на получение качественного и согласованного с условиями договора товара, а с другой стороны – право на получение соответствующей оплаты за поставленный товар. Они описываются и регулируются как в общих нормах гражданского законодательства, так и в специальных нормах, касающихся договоров поставки. Обязанности сторон в контексте договора поставки также являются важным аспектом его регулирования. Поставщик обязан поставить товар в срок и в соответствии с условиями договора, а покупатель обязан принять и оплатить товар в установленный срок. Эти обязанности являются неотъемлемой частью договора и определяются в соответствии с законодательством и условиями конкретного договора. Ответственность сторон за невыполнение или ненадлежащее выполнение условий договора поставки имеет различные формы, включая возможность требования компенсации убытков, штрафных санкций и даже расторжения договора.

Величина ответственности зависит от характера нарушения и обстоятельств дела.

### **3.2 Особенности заключения, изменения и расторжения договора поставки**

Договор поставки является одним из наиболее распространенных договоров в гражданском обороте. Он заключается между поставщиком и покупателем и предполагает передачу товара от первого к последнему за определенную плату.

Однако, что делать, если стороны по каким-либо причинам решают изменить условия договора? В таком случае следует прибегнуть к изменению договора поставки.

Изменение договора поставки – это процесс, в ходе которого стороны договора вносят изменения в его условия. Причиной изменения могут быть различные факторы, такие как изменение рыночных условий, изменение цен на товары или услуги, изменение потребностей сторон и т.д.

В соответствии с гражданским законодательством Российской Федерации, договор может быть изменен путем соглашения сторон (статья 450 ГК РФ). В этом случае изменение условий договора должно быть оформлено в письменной форме и подписано сторонами.

Кроме того, договор может быть изменен односторонне, если это было предусмотрено самим договором или законодательством (статья 451 ГК РФ). Однако, такое изменение может быть произведено только в случаях, когда это не противоречит интересам другой стороны и не нарушает права третьих лиц.

Важно отметить, что изменение договора поставки может повлечь за собой изменение цены товара, сроков поставки, количества товара и других условий. Поэтому при изменении договора необходимо тщательно проработать все детали новых условий и убедиться в их взаимной выгодности и законности.

При изменении договора необходимо учитывать все требования законодательства, такие как сохранение равновесия интересов сторон, выполнение условий договора в установленные сроки, а также обязательства по уплате налогов и сборов [7, с. 324]. Рассмотрим, как изменить договор поставки в соответствии с требованиями Гражданского кодекса Российской Федерации.

Первым шагом при изменении договора поставки является согласование между сторонами факта изменения договора. Для этого необходимо провести переговоры и обсудить все детали новых условий. Важно учитывать, что изменение договора является взаимным соглашением сторон, и ни какая из сторон не может внести изменения в договор без согласия другой стороны.

После того, как стороны достигли соглашения о внесении изменений в договор поставки, необходимо оформить соответствующий документ – дополнительное соглашение к договору поставки. Дополнительное соглашение является юридически значимым документом, который должен соответствовать требованиям законодательства и содержать все необходимые условия.

В дополнительном соглашении к договору поставки должны быть указаны следующие условия:

- имя и реквизиты сторон договора;
- дата заключения дополнительного соглашения;
- условия, которые изменяются в договоре поставки;
- новые условия договора поставки;
- дата вступления изменений в силу;

Дополнительное соглашение к договору поставки должно быть подписано обеими сторонами и иметь печать организации. После этого оно приобретает юридическую силу и становится обязательным для исполнения.

Важным моментом при изменении договора поставки является соблюдение требований законодательства. В случае, если изменения в

договоре поставки противоречат закону, такое соглашение может быть признано недействительным.

Также необходимо учитывать, что изменение договора поставки может повлиять на финансовые условия договора, такие как цена и сроки исполнения. Поэтому перед внесением изменений в договор поставки необходимо тщательно проработать все детали новых условий и убедиться в их рентабельности для всех сторон [12, с. 431].

Верховный Суд РФ в 2021 г. рассмотрел множество гражданских дел, связанных с изменением договора поставки. В одном из дел судебная коллегия по гражданским делам Верховного Суда отменила ранее вынесенные решения судов апелляционной и кассационной инстанций [27], 2022 г. в другом - оставила без изменения состоявшиеся по делу решения [28].

Кроме того, арбитражные суды в целом рассмотрели 820 дел, связанных с разрешением экономических споров, что составило 44,6% от общего числа дел [29]. Более детальную информацию по данному вопросу можно получить на официальных сайтах судебной системы РФ и специализированных юридических информационных ресурсах.

Анализ судебной практики в РФ по вопросу изменения договора поставки показывает, что изменение условий договора возможно только с согласия обеих сторон. Если одна из сторон не согласна на изменение условий, суд в большинстве случаев отказывает в удовлетворении требований о изменении договора.

Примером такого гражданского дела может служить дело № А40-235581/2020, рассмотренное Арбитражным судом г. Москвы [9]. В данном случае, требования исковой заявления об изменении условий договора поставки были отклонены судом, так как ответчик не дал своего согласия на изменение условий договора.

В заключение можно сказать, что изменение договора поставки является законным и эффективным инструментом в условиях бизнеса, при условии

соблюдения всех требований законодательства и проработки всех деталей новых условий.

Необходимо отметить, что изменение договора поставки – это важный инструмент в гражданском обороте, который может помочь сторонам договора адаптироваться к изменяющимся условиям рынка и защитить свои интересы. Однако, при изменении договора необходимо соблюдать все требования законодательства и тщательно проработать все детали новых условий.

Расторжение договора поставки – важный момент в коммерческих отношениях между продавцом и покупателем. Это процесс, в ходе которого стороны прекращают свое сотрудничество в сфере поставки товаров. При этом, расторжение может происходить по различным причинам, таким как несоблюдение условий договора, изменение рыночной ситуации, банкротство и другие.

Расторжение договора поставки может происходить как по соглашению сторон, так и по решению суда. В первом случае, стороны сами определяют условия расторжения и урегулирования взаимоотношений после его прекращения. Во втором случае, решение о расторжении принимает суд, основываясь на доказательствах об установленных нарушениях условий договора.

При расторжении договора поставки стороны должны соблюдать все требования законодательства, прописанные в Гражданском кодексе РФ, а также в договоре самом. В частности, нужно учитывать сроки уведомления о расторжении, способы уведомления, порядок возврата товаров и другие моменты.

Одним из важных моментов при расторжении договора поставки является компенсация убытков. Сторона, виновная в нарушении условий договора, обязана возместить другой стороне причиненные убытки. При этом, убытки могут быть как прямыми (например, издержки на перевозку товаров), так и косвенными (например, упущенная выгода).

Особое внимание при расторжении договора поставки необходимо уделить способам урегулирования взаимоотношений после его прекращения. В договоре могут быть прописаны различные механизмы, такие как скидки на будущие поставки, возможность заключения нового договора и другие. Важно, чтобы все условия были согласованы сторонами и соответствовали законодательству.

В целом, расторжение договора поставки – это нормальный процесс в бизнесе, который может происходить по различным причинам. Важно соблюдать все требования законодательства и прорабатывать все детали, чтобы избежать конфликтов и минимизировать возможные убытки.

При заключении договора поставки необходимо учитывать ряд ключевых аспектов, чтобы обеспечить ясность и справедливость для обеих сторон. Важно определить предмет сделки, точное наименование и количество товара, а также обязательства по его поставке и оплате. Кроме того, не следует забывать о важных деталях, таких как ассортимент, комплектность и требования к таре товара, которые могут влиять на его качество и доставку. Определение цены и порядка оплаты, а также сроков поставки играют решающую роль в экономическом аспекте сделки. Также стоит обратить внимание на вопросы гарантийного обслуживания и возможности восполнения недопоставки товара, чтобы обеспечить безопасность и надежность сделки для обеих сторон. [45, с. 317].

В судебной практике РФ за 2020-2022 гг. было рассмотрено множество дел, связанных с расторжением договоров поставки.

На основе Обзора судебной практики Верховного Суда Российской Федерации N 2 (2022) и N 3 (2022) можно сделать вывод о том, что судебная практика по расторжению договоров поставки в РФ является довольно разнообразной. Некоторые судебные постановления были отменены Верховным Судом в связи с нарушением процессуальных норм, другие - оставлены в силе, когда были соблюдены все необходимые требования законодательства.

Одной из причин расторжения договора является неоднократное нарушение сроков оплаты покупателем.

В одном из случаев, поставщик предложил расторгнуть договор по соглашению из-за остановки поставки товара в связи с санкциями. Однако, суд не дал согласия на расторжение договора [46].

В другом случае, судебная коллегия по гражданским делам Верховного Суда отменила состоявшиеся по делу судебные постановления судов апелляционной и кассационной инстанций, связанные с расторжением договора поставки. В целом, для расторжения договора поставки необходимо соблюдать все требования законодательства и прорабатывать все детали.

Также «Обзор судебной практики по спорам, связанным с применением гражданско-правовой ответственности по контрактам (договорам), заключенным в рамках законодательства Российской Федерации о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» за 2021 г. [30], указывает на то, что судебная практика по спорам, связанным с применением гражданско-правовой ответственности по контрактам (договорам), заключенным в том числе и поставки товаров, является довольно активной. В ней принимают участие как юристы и адвокаты, защищающие интересы сторон, так и судьи, выносящие решения в соответствии с требованиями закона и судебной практики.

В целом, анализ судебной практики по расторжению договоров поставки в РФ за период 2020-2022 гг. показывает, что соблюдение всех процессуальных норм и требований законодательства является необходимым условием для успешного рассмотрения споров в суде [10, с. 118].

Заключение, изменение и расторжение договора поставки представляют собой важные процессы в юридической сфере, которые регулируют отношения между поставщиком и покупателем. Особенности этих процессов могут быть сформулированы следующим образом. Этап заключения включает в себя соглашение сторон о предмете поставки, условиях, цене, сроках и

других важных аспектах сделки. Изменение условий договора поставки может быть необходимо в случаях изменения обстоятельств или потребностей сторон. Расторжение договора может произойти по различным причинам, таким как неисполнение обязательств одной из сторон, изменение обстоятельств, невозможность выполнения условий договора и т.д.

Исходя из приведенного, можно сделать вывод о значимости правового положения сторон в контексте исполнения договора поставки. Эти отношения не ограничиваются простой сделкой, а строятся на основе долгосрочного сотрудничества, требующего высокой степени доверия и взаимного уважения. Важно отметить, что в таких отношениях стороны обычно представлены профессиональными экономическими субъектами – юридическими лицами. Это подчеркивает их равноправие в рамках договора поставки, что, в свою очередь, исключает необходимость дополнительной защиты интересов одной из сторон. Тем не менее, несмотря на принципиальное равенство сторон, существенное значение имеет грамотная формулировка условий и ответственность за их выполнение. Отсутствие четких договорных положений или неправомерное поведение одной из сторон может привести к нарушению баланса и возникновению конфликтов.

## Заключение

В ходе исследования договора поставки товаров в предпринимательской деятельности согласно российскому законодательству были рассмотрены основные аспекты его правовой природы, сущности, элементов и содержания.

Историко-правовой анализ законодательного регулирования данного вида договора позволил выявить его эволюцию в контексте развития российского законодательства о предпринимательстве и торговле. Анализ позволил выявить основные этапы развития законодательства и изменения, происходящие в правовом регулировании данной области. В результате исследования были выявлены основные тенденции в развитии правового регулирования отношений, возникающих по договору поставки товаров, а также обнаружены проблемы и недостатки существующего законодательства. Выводы из данного анализа могут быть использованы в последующих разделах работы для предложения рекомендаций по улучшению законодательства и эффективному регулированию отношений поставщиков и покупателей товаров. В настоящее время договоры поставки товаров регулируются разделом «Купля-продажа» Гражданского кодекса Российской Федерации. Этот раздел содержит нормы, определяющие права и обязанности сторон по договору, а также порядок его заключения и исполнения.

Понятие и правовая природа договора поставки были проанализированы с учетом актуальных нормативных актов и судебной практики. действующая правовая база обеспечивает защиту прав потребителей, предоставляя им информацию, гарантии, возможность требования ответственности поставщика и защиту от недобросовестных действий, а также позволяет обеспечить добросовестную конкуренцию, поддержать развитие экономики и обеспечить качественное исполнение государственных и муниципальных заказов, обеспечивает равные условия для всех участников рынка и способствует эффективной функционированию экономики страны, обеспечивает юридическую базу для сотрудничества государства и компаний,

работающих в области обороны, а также стимулирует развитие и совершенствование национального оборонно-промышленного комплекса.

Договор поставки не только регулирует коммерческие отношения между двумя сторонами, но и создает основу для доверия и сотрудничества. В его исполнении каждая сторона опирается на уверенность в надежности партнера, на его способность обеспечить качество и своевременность поставок. Это не просто формальный документ, а договор, на который стороны должны полагаться в своей повседневной деятельности.

Особое внимание было уделено содержанию договора поставки товаров согласно законодательству Российской Федерации. Анализ прав и обязанностей сторон, а также их ответственности, позволил выявить особенности исполнения и защиты прав в рамках данного договора.

Исследование также охватило вопросы заключения, изменения и расторжения договора поставки, выявив особенности и требования к данной процедуре согласно действующему законодательству.

В заключении можно отметить, что договор поставки товаров в предпринимательской деятельности является важным инструментом регулирования экономических отношений, и его правовая регламентация в Российской Федерации соответствует современным требованиям и стандартам, обеспечивая защиту интересов всех участников этого вида договорных отношений.

## Список используемой литературы и используемых источников

1. Багышев М.А., Рафиков Р.И. Опыт перехода к рыночной экономике различных стран // Скиф. Вопросы студенческой науки. 2023. № 4(80). С. 203-208.
2. Банакина А.И. Место договора поставки в системе современного гражданского права // Новый юридический вестник. 2021. № 6 (30). С. 14-16.
3. Белянин Д.В. История становления правового регулирования договора поставки в отечественном праве // Молодой ученый. 2021. № 50 (392). С. 169-171.
4. Биюшкина Н.И. Эволюция нормативно-правового регулирования федеративных отношений в Советском государстве // Юридическая техника. 2023. № 17. С. 59-61.
5. Богачева М.В. Становление и развитие законодательства, регулирующего поставку товаров для государственных нужд // Вестник РГГУ. Серия: Экономика. Управление. Право. 2022. № 3(83). С. 259-264.
6. Волох В.В. Правовая природа договора поставки // In Situ. 2022. № 9. С. 39-42.
7. Генне Д.С. Некоторые проблемы, возникающие при изменении договора поставки // Актуальные проблемы развития российского законодательства и практика его применения. Ижевск, 2022. С. 325-330.
8. Готовцев Д.П. Понятие и признаки предпринимательской деятельности // Экономические, историко-правовые, философские взгляды современности: материалы научно-практической конференции. Ростов-на-Дону, 2022. С. 344-345
9. Дело № А40-235581/2020, рассмотренное Арбитражным судом г. Москвы. Судебные и нормативно-правовые акты РФ [Электронный ресурс]. URL: <https://sudact.ru/arbitral/court/reshenya-as-goroda-moskvy/> (дата обращения: 10.03.2024).

10. Джалчибекова Н.Д. Договор поставки: понятие, содержание, права и обязанности сторон // Наука, образование, общество: тенденции и перспективы развития : материалы Всероссийской научно-практической конференции, Чебоксары, 11 января 2023 года. Чебоксары: Общество с ограниченной ответственностью "Центр научного сотрудничества "Интерактив плюс", 2023. С. 117-121.

11. Домнина О.В. Принцип законности как элемент метода правового регулирования гражданского судопроизводства // Вестник СГАП № 1 (77). Саратов: Изд-во ГОУ ВПО «Саратовская государственная академия права», 2021. С. 99.

12. Дьякова А.С. Договор поставки / А.С. Дьякова, О.И. Петрова // Инновации. Наука. Образование. 2021. № 42. С. 431-446.

13. Закон РФ от 07.02.1992 № 2300-1 (ред. от 04.08.2023) «О защите прав потребителей» // Собрание законодательства РФ, 15.01.1996, № 3, ст. 140.

14. Захаров В.Н. Внешняя торговля России при Петре I // Вестник Московского государственного областного университета. Серия: История и политические науки. 2021. № 4. С. 91-103.

15. Информационное письмо Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 25.02.2014 г. № 165 «Обзор судебной практики по спорам, связанным с признанием договоров незаключенными» // ВВАС РФ. 2014. № 4.

16. Казакова Е.Б., Чеботаева А.А. Договор поставки: основные проблемы его применения // Наука. Общество. Государство. 2019. № 1. С. 136-141.

17. Каплановский А.С. Историческое развитие нормативно-правового регулирования договора поставки в отечественном законодательстве // Молодой ученый. 2023. № 50 (497). С. 209-213.

18. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации части второй: (постатейный) / рук. авт. коллектива О. Н. Садилов [и др.]; [отв. ред. О. Н. Садилов]; Ин-т законодательства и сравнительного правоведения при Правительстве Российской Федерации. - Изд. 5-е, испр. и доп., с использ.

судебно-арбитражной практики. - Москва: Контракт: ИНФРА-М, 2018. - 964 с.

19. Лаюк В.А. Признаки предпринимательской деятельности и их характеристика // Правовой порядок и правовые ценности: сборник статей научно-практической конференции. – М., 2021. С. 506-510.

20. Лоханова А.А. Проблемы регулирования отношений по договору поставки // Теория и практика современной юридической науки. Материалы научно-практической конференции. – М., 2020. С. 210-213.

21. Лукахина В.В. Историко-правовое исследование развития договора поставки в предпринимательской деятельности // Вестник науки. 2023. Т. 4, № 5(62). С. 458-464.

22. Марченко М.Н. Источники права [Текст]: учебное пособие; Московский государственный ун-т имени М.В. Ломоносова, Юридический факультет. Москва: Проспект, 2017. 759 с.

23. Мержоева З.С. Особенности ответственности по договору поставки // Законность и правопорядок в современном обществе. 2022. № 31. С. 47.

24. Морозов А.А. Эволюция развития механизма правового регулирования договора поставки для государственных нужд в Российской Федерации // Ленинградский юридический журнал. 2023. № 3 (45). С. 99-108.

25. Новикова Ю.О. Правовое регулирование кооперации в России в 1917 г // Вестник Костромского государственного университета. 2020. Т. 26, № 4. С. 202-208.

26. Нуждина А.В. Конкуренция как экономико-юридическая категория // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. 2023. № 6-1(81). С. 115-119.

27. Обзор судебной практики Верховного суда Российской Федерации N 2 (2022) (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 12.10.2022) // Бюллетень Верховного Суда РФ", N 11, ноябрь, 2022.

28. Обзор судебной практики Верховного Суда Российской Федерации N 3 (2022) (утв. Президиумом Верховного Суда РФ 21.12.2022) // Бюллетень Верховного Суда РФ", N 5, май, 2023.

29. Обзор судебной практики по спорам, связанным с неисполнением или ненадлежащим исполнением обязательств по договорам энергоснабжения за период с 2020 по 2021 годы. Арбитражный суд Магаданской области [Электронный ресурс]. URL: <https://magadan.arbitr.ru/node/33850> (дата обращения: 10.03.2024).

30. Обзор судебной практики по спорам, связанным с применением гражданско-правовой ответственности по контрактам (договорам), заключенным в рамках законодательства Российской Федерации о контактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения. Арбитражный суд Астраханской области [Электронный ресурс]. URL: <https://astrahan.arbitr.ru/node/14992> (дата обращения: 10.03.2024).

31. Паршин С.Г. Понятие и значение договора поставки // Актуальные проблемы и перспективы развития современной науки. Сборник трудов научно-практической конференции. Ставрополь, 2021. С. 301-304.

32. Постановление Арбитражного суда Дальневосточного округа от 03.03.2015 г. № Ф03-473/2015 по делу № А59-2530/2013 [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс, 2018.

33. Постановление Арбитражного суда Западно-Сибирского округа от 24.03.2016 г. № Ф04-811/2016 по делу № А03-2296/2015 [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс, 2018.

34. Постановление Арбитражного суда Московского округа от 04.04.2016 г. № Ф05-2627/2016 по делу № А40-77239/2015 [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс, 2018.

35. Постановление Арбитражного суда Поволжского округа от 16.02.2016 г. № Ф06-5153/2015 по делу № А57-24941/2014 [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс, 2018.

36. Постановление Пленума ВАС РФ от 22 октября 1997 № 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки» // Вестник ВАС РФ. 1998. № 3.

37. Постановление Правительства РФ от 05.02.1998 № 162 (ред. от 19.03.2020) «Об утверждении Правил поставки газа в Российской Федерации» // Собрание законодательства РФ, № 6, 09.02.1998, ст. 770.

38. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 28.06.2012 № 17 «О рассмотрении судами гражданских дел по спорам о защите прав потребителей» // Российская газета, № 156, 11.07.2012.

39. Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 06.06.2014 № 35 «О последствиях расторжения договора» // ВВАС РФ. 2014. № 8.

40. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 24.03.2016 № 7 «О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств» // БВС РФ. 2016. № 5.

41. Постановление ФАС Поволжского округа от 25.06.2014 г. по делу № А65-24395/2013 [Электронный ресурс] // СПС КонсультантПлюс, 2018.

42. Савенко Н.Е. К вопросу о понятии и признаках предпринимательской деятельности в современных условиях // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия: Право. 2022. Т. 22. № 1. С. 73-83.

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

44. Сашилина А. А. История развития договора поставки в России // Мировая наука. 2021. № 6(27). С. 412-418.

45. Сорокина Н.Ю., Любченко А.К. Рекомендации по договору поставки // Синергия Наук. 2022. № 72. С. 317-324.

46. Суды отказались расторгнуть договор в связи с приостановкой поставок из-за санкций [Электронный ресурс]. URL: <https://www.law.ru/news/35466-sudy-otkazalis-rastorgnut-dogovor-v-svyazi-s-priostanovkoj-postavok-iz-za-sanktsiy?ysclid=lu31yaitz656725987> (дата обращения: 22.03.2024).

47. Федеральный закон от 02.12.1994 № 53-ФЗ (ред. от 19.07.2011) «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд» // Российская газета, № 243, 15.12.1994.

48. Федеральный закон от 13.12.1994 № 60-ФЗ (ред. от 28.06.2022) «О поставках продукции для федеральных государственных нужд» // Собрание законодательства РФ, 19.12.1994, № 34, ст. 3540.

49. Федеральный закон от 29.12.1994 № 79-ФЗ (ред. от 04.08.2023) «О государственном материальном резерве» // Собрание законодательства РФ, 02.01.1995, № 1, ст. 3.

50. Федеральный закон от 26.03.2003 № 35-ФЗ (ред. от 14.02.2024) Об электроэнергетике (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2024) // Собрание законодательства РФ, 31.03.2003, № 13, ст. 1177.

51. Федеральный закон от 26.07.2006 № 135-ФЗ (ред. от 19.04.2024) «О защите конкуренции» (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2024) // Собрание законодательства РФ, 31.07.2006, № 31 (1 ч.), ст. 3434.

52. Федеральный закон от 18.07.2011 № 223-ФЗ (ред. от 04.08.2023) «О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц» // Собрание законодательства РФ, 25.07.2011, № 30 (ч. 1), ст. 4571.

53. Федеральный закон от 29.12.2012 № 275-ФЗ (ред. от 22.04.2024) «О государственном оборонном заказе» // Собрание законодательства РФ», 31.12.2012, № 53 (ч. 1), ст. 7600.