

Рубанов С.А., Зинковский М.А.

ДОГОВОР ПОСТАВКИ С ВАРИАТИВНОЙ СПЕЦИФИКАЦИЕЙ

Цель: Исследование предпринимательского договора поставки с вариативной спецификацией.

Методология: Использовались формально-юридические методы научного исследования.

Результаты: В статье проанализирована конструкция договора поставки с использованием вариативной спецификации. Отмечено, что названный договор имеет как положительные, так и отрицательные стороны. Достоинством спецификации является оперативность, простота, максимальная детализация предмета сделки по принципу «здесь и сейчас». Недостатком вариативной спецификации является постоянная путаница и противоречие со смежными приложениями (инвойс, товарная накладная, счет-фактура, техническое задание, акт приема-передачи товара).

Новизна/оригинальность/ценность: Статья обладает практической ценностью, так как исследован договор поставки товара с вариативной спецификацией.

Ключевые слова: договор поставки, спецификация на товар, вариативная спецификация, товарная накладная, инвойс, Инкотермс, торговые сделки.

Rubanov S.A., Zinkovsky M.A.

CONTRACT OF DELIVERY WITH THE VARIABLE SPECIFICATION

Purpose: Research of the entrepreneurial delivery agreement with the variable specification.

Methodology: Formally legal methods of scientific research were used.

Results: In article the delivery agreement design with use of the variable specification is analysed. It is noted that the called agreement has both positive, and negative sides. Advantage of the specification is efficiency, simplicity, the maximum disaggregation of a subject of the transaction on the principle here and now. A lack of the variable specification is the fixed confusion and a contradiction with adjacent applications – an invoice, the consignment note, the invoice, a technical task, the acceptance report – transfers of goods.

Novelty/originality/value: Article possesses practical value as the delivery agreement of goods with the variable specification is researched.

Keywords: the delivery agreement, the specification on goods, the variable specification, the consignment note, an invoice, the Incoterms, commercial transactions.

Договор поставки является одним из самых распространенных предпринимательских обязательств. Его предмет составляют множество товаров, оборудование, изделия, поставляемые частями, опасные и скоропортящиеся товары и многое другое. Поставка – это простая и обыденная хозяйственная операция. Некоторые предприниматели именуют такое обязательство «договор», другие – «договор купли-продажи», но суть остается прежней – передача товара за деньги от продавца к покупателю [1, 2, 3].

Современная поставка товара в своей общей конструкции осталась прежней, так как перемещение товарно-материальных ценностей носит классический для бизнеса характер, согласно ст. 209 ГК РФ и ст. 35 Конституции РФ. В юридической договорной практике на сегодняшний день можно встретить великое множество способов написания договоров поставки, от простых на одном листе до сложных с большим описанием спорных ситуаций и приложений.

Определенный практический интерес представляет конструкция договора поставки с вариативной спецификацией. Положительными моментами этого договора являются:

- детализация предмета договора по принципу одного дня (один день – одна поставка);
- широкий перечень ситуаций и характеристик товара в самой спецификации;
- работа по принципу «договор – это постоянные значения поставки, спецификация – переменные значения каждой конкретной поставки»;
- система вариативной спецификации на практике различна, признак вариативности закреплен в тексте договора, а спецификации изменяются на каждую поставку, подстраиваясь под условия, юридические и финансовые риски.

Примерами приложений (спецификаций) могут быть:

- Приложение № 1 – Параметры складских помещений;
- Приложение № 2 – Условия хранения продукции;
- Приложение № 3 – Форма Акта приема товарно-материальных ценностей;
- Приложение № 4 – Форма Акта о браке/порче/недостаче;
- Приложение № 5 – Форма Заказа – Спецификации;

- Приложение № 6 – Форма инвентаризационной описи;
- Приложение № 7 – Спецификация на поставку товара;
- иные приложения.

Вариативные спецификации широко используют крупные фирмы, когда поток товара значителен, есть система товарного кредита, институт обеспечения исполнения обязательств. Под названным документом стороны иногда понимают весь спектр аналогичных приложений к договору. Например, на практике часто используются акты приема-передачи товара, технические задания, описания товара, листы согласования цен, прайс-листы, дорожные карты и многое другое. Юридическая и фактическая перегруженность такого обязательства налицо.

Термин «спецификация» на практике толкуется различно. Нельзя точно сказать, каковы его устоявшаяся форма и день юридического рождения. Широкое применение этого института в договоре обусловлено изменчивостью – вариацией конъюнктуры рынка, отсюда и название – «вариативная спецификация». Если сегодня мы имеем одну потребность в товаре, то завтра может наступить экономический кризис, и потребность в товаре может отпасть и даже больше никогда не вернуться.

Вариативная спецификация – это своего рода страховка поставщика и покупателя от изменения основного текста договора. Так как каждый раз писать дополнительные соглашения к договору может быть накладно, то ситуацию спасает спецификация.

Договор поставки с вариативной спецификацией имеет недостатки.

Первый недостаток – это контроль цифр обязательства. На практике часты случаи, когда куратором сделки является менеджер, а не юрист или бухгалтер. Возникают разночтения цифровых значений в прайс-листах, товарных накладных, товарно-транспортных накладных, спецификациях на товар и других аналогичных документах. Получается, что вычленив цену за единицу товара бывает невозможно. Указанную проблему решить бывает сложно, особенно в судах с крупными контрагентами, но с мелким по количеству товаром, где единицы товара составляют рубли.

Второй недостаток – это дублирование в спецификациях и всевозможных договорах одного и того же, но главное – это противоречие основному договору. Здесь следует оговориться, что вариативные спецификации – это часть договора, а не дополнительное соглашение к договору, они носят характер операции «здесь и сейчас».

Третий недостаток – это срок жизни спецификации и порядок ее отзыва при уже идущей в ход поставке товара. Стороны могут заключить спецификацию на поставку единицы товара, и новая спецификация на другой товар уже будет с новым номером, ценой и датой. Куратор сделки иногда не в состоянии контролировать надлежащее исполнение договора и платежную дисциплину. Возникает путаница в номерах, датах, ценах, фамилиях, возвращенных и подписанных вторых экземплярах.

Названные обстоятельства требуют тройного контроля исполнения сделки – со стороны юриста, главного бухгалтера, руководителя предприятия.

Подобные и другие проблемы вариативных спецификаций некоторые предприятия решают путем заключения договора без спецификаций по принципу «один договор – одна поставка товара – одна товарная накладная». Это один из самых простых и действенных способов минимизации оборота ненужных договорных бумаг, ошибок и промахов куратора сделки. Однако такое решение небезупречно, так как заключать каждый раз отдельный договор может быть неудобно и накладно.

Отдельным вопросом названных договоров является одновременное применение в тексте договора вариативных спецификаций, Инкотермс, Инструкций Госарбитража СССР и коллизионных привязок международного частного права.

Зачастую такие договоры раздуты текстом, не согласованы, сформированы по принципу «чем больше текста – тем лучше и солиднее». На самом деле смешение названных актов – одна из распространенных ошибок юристов. Классикой договорного письма является одновременное указание на риск случайной гибели товара, риск перехода собственности на товар от поставщика к покупателю по ГК РФ и тут же ссылка на Инструкции Госарбитража СССР в сочетании с Инкотермс. Мало кто доходил до прочтения названных актов. А в случае судебного спора такое смешение создаст юридическую смесь противоречий.

Представляется, что более правильным решением будет употребление этих актов только в случае крайней необходимости, а некоторые договорные риски могли бы быть изложены в упрощенной и понятной для сторон форме, например:

«2. Поставка, приемка, хранение товара.»

2.1. Приемка товара будет осуществлена Покупателем по количеству и качеству в день фактической передачи товара от Поставщика к Покупателю на складе Поставщика путем подписания товарной накладной.

2.2. Все претензии по качеству товара Покупатель обязан предъявить Поставщику в день фактической приемки товара.

2.3. Риск случайной гибели или случайного повреждения товара переходит от Поставщика к Покупателю в момент фактической передачи товара, согласно п. 2.1 или п. 2.2 настоящего договора, только после подписания товарной накладной.

2.4. После приемки товара стороны пришли к согласию, что товар будет располагаться на складе Поставщика. Поставщик будет обязан обеспечить сохранность товара (ответственное хранение) своими силами и средствами.

2.5. Ответственное хранение товара Покупателя, расположенного на складе Поставщика, будет осуществлено на весь период действия договора.

2.6. Покупатель обязан надлежащим образом оплатить Поставщику услуги по ответственному хранению товара. Покупатель оплачивает услуги ответственного хранения товара на основании счета Поставщика.

2.7. В рамках обязательства ответственного хранения товара Поставщик обязуется выполнять отдельные указания Покупателя в отношении товара, такие как погрузка/разгрузка, перевозка в пункт назначения, оформление сопутствующих документов и другие.

2.8. Ответственное хранение товара Покупателя на складе Поставщика является существенным условием настоящего договора. Этот факт будет оформлен сторонами Актом приема-передачи товара на ответственное хранение (Приложение № 2 к договору). Товар, находящийся на ответственном хранении, стороны оценивают во всех случаях и спорах, только исходя из реальной стоимости, указанной в товарных накладных и Спецификациях (Приложение № 1 к договору).

2.9. Третьи лица могут покупать товар, расположенный на складе Поставщика и принадлежащий на праве собственности Покупателю, как

собственными силами, так и силами Поставщика». В последнем случае Поставщик оформляет от имени Покупателя все необходимые документы (товарные накладные, товарно-транспортные накладные и т. д.) на поставку товара третьим лицам в силу надлежащим образом оформленной доверенности от имени Покупателя и печати Покупателя.

Таким образом, договор поставки с вариативной спецификацией – это современный и обоснованный способ ведения поставочного бизнеса, к сожалению, не лишенный некоторых недостатков.

Пристатейный библиографический список

1. Гоц Е.В. Размещение заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд в Российской Федерации // Образование и право. 2014. № 11–12 (63–64). С. 152–166.
2. Куджаев В.Н. Органы государственного контроля за обращением медицинских изделий: особенности реализации административно-правовых функций // Правовая инициатива. 2015. № 3. С. 14.
3. Логинова Е.В. Особенности содержания договора (контракта) на поставку товаров, работ и услуг для государственных и муниципальных нужд // Правозащитник. 2015. № 4. С. 13.

References (transliterated)

1. Goc E.V. Razmeshhenie zakazov na postavki tovarov, vypolnenie rabot, okazanie uslug dlja gosudarstvennyh i municipal'nyh nuzhd v Rossijskoj Federacii // Obrazovanie i pravo. 2014. № 11–12 (63–64). S. 152–166.
2. Kudzhaev V.N. Organy gosudarstvennogo kontrolja za obrashheniem medicinskih izdelij: osobennosti realizacii administrativno-pravovyh funkcij // Pravovaja inicijativa. 2015. № 3. S. 14.
3. Loginova E.V. Osobennosti sodержanija dogovora (kontrakta) na postavku tovarov, ra-bot i uslug dlja gosudarstvennyh i municipal'nyh nuzhd // Pravozashhitnik. 2015. № 4. S. 13.



ЕВРАЗИЙСКИЙ
НАУЧНО-ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ
ИНСТИТУТ ПРОБЛЕМ ПРАВА

www.eurasniipp.ru

info@eurasniipp.ru

+7-917-40-61-340