

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ
**«БЕЛГОРОДСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ
ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»**
(Н И У « Б е л Г У »)

ЮРИДИЧЕСКИЙ ИНСТИТУТ

КАФЕДРА ТРУДОВОГО И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО ПРАВА

ДОГОВОР ПОСТАВКИ В СИСТЕМЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ДОГОВОРОВ

Выпускная квалификационная работа
обучающегося по магистерской программе «Правовое сопровождение бизнеса
(бизнес-юрист)», направление подготовки 40.04.01 Юриспруденция,
заочной формы обучения, группы 01001662
Дроновой Маргариты Юрьевны

Научный руководитель:
профессор кафедры трудового и
предпринимательского права,
д.ю.н., доцент
Турагин В.Ю.

Рецензент:
Начальник юридического отдела
ООО «СТМ-Оскол»
Сергеева Ю.В.

БЕЛГОРОД 2018

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение.....	3
Глава 1. Правовой статус договора поставки в предпринимательской сфере.....	10
1.1. Правовые особенности договора поставки.....	10
1.2. Отличия договора поставки от других договоров, опосредующих движение товаров на рынке.....	20
Глава 2. Поставка в системе предпринимательских договоров.....	28
2.1. Существенные условия договора поставки.....	28
2.2. Особенности заключения и исполнения договора поставки.....	35
2.3. Изменение и расторжение договора поставки	49
Глава 3. Ответственность сторон договора поставки.....	55
3.1. Неустойка (пени и штраф), как вид ответственности в предпринимательской сфере.....	55
3.2. Возмещение убытков за ненадлежащее исполнение обязательств в предпринимательской сфере.....	64
Заключение.....	71
Список использованной литературы.....	74

ВВЕДЕНИЕ

Актуальность темы исследования. Предпринимательские договоры, опосредующие реализацию товаров, имеют исключительно важное значение для предпринимательской сферы в целом, поскольку основу полноценного и активно развивающегося предпринимательства составляет грамотно организованная торговая деятельность, выполняющая стимулирующую функцию для предпринимательской деятельности. В современном мире договор поставки представляет собой уникальную и в тоже время универсальную форму товарно-денежного обмена поскольку является гибким средством связи между поставщиком и покупателем.

Переход к рыночной экономике существенно повлиял на содержание договоров поставки, что повлекло за собой многочисленные перестройки самой конструкции, в частности значительные изменения произошли в части применения различных видов штрафных санкций, закрепленных в Гражданском кодексе Российской Федерации.

В настоящее время, договор поставки является самым распространенной предпринимательской договорной конструкцией, поскольку данная конструкция позволяет регулировать возмездное перемещение материальных благ в хозяйственной деятельности, что способствует развитию рыночных отношений и нормальному функционированию экономики.

Доминирование простой письменной формы регулирования отношений профессиональных участников предпринимательской сферы, оказало значительное влияние на применение законных неустоек, которые ранее содержались в Постановлении Совмина СССР от 25.07.1988 N 888 «Об утверждении Положения о поставках продукции производственно-технического назначения, Положения о поставках товаров народного потребления и Основных условий регулирования договорных отношений при

осуществлении экспортно-импортных операций», в настоящее время утратившем свою юридическую силу.

Ответственность, предусмотренная действующим законодательством Российской Федерации, применительно к договорам поставки и независимо от формы закрепления данной нормы, означает для стороны, право которой было нарушено ненадлежащим исполнением своих обязательств другой стороной условий договора поставки, предоставление возможности взыскать со стороны, нарушившей ее право только прямые убытки. Процедура взыскания убытков представляет собой длительный и кропотливый процесс, поскольку они требуют обоснованного расчета и реальных доказательств (сметы, договоры и так далее). Поэтому в настоящее время значительную актуальность приобретает, такая правовая проблема, как расширение возможностей стороны, позволяющих восстановить нарушенные права.

В целях формирования объективной оценки существующего статуса договора поставки в предпринимательской сфере необходимо ее детальное рассмотрение. При этом важно выявить те основные особенности, которые характеризуют договор поставки в целом, начиная от основных особенностей данной конструкции, до детального содержания, уделяя особое внимание ответственности.

Научная новизна работы обусловлена новыми подходами к осмыслению процесса совершенствования такого вида предпринимательского договора, как поставка. В связи с непрерывным развитием экономики многие ученые изучали вопросы становления и применения договора поставки, в качестве важного элемента механизма регулирования предпринимательских отношений. Изучением данного вопроса занимались такие ученые-юристы, как В.А. Белов, М.И. Брагинский, И.А. Данилов, М.В. Гордон, К.А. Граве, Д.В. Добрачев, Л.И. Картужанский, Г.Д. Лихачев, Д.И. Мейер, А.А. Павлов, К.П. Победоносцев, Ю.В. Романец, Н.В. Рабинович, А.Я. Рыженковой, К.И. Скловского, Е.А. Суханов и многих других. В трудах названных авторов исследовались как общетеоретические,

так и практические проблемы становления и применения договора поставки в предпринимательской деятельности. В своих научных работах, они изучали особенности развития и становления договора поставки в России. Анализировали его существенные условия, субъектный состав, область применения, процессы заключения, исполнения и расторжения, меры ответственности и так далее. Становится дискуссионным вопрос об обособлении договора поставки из купли-продажи в самостоятельный правовой институт. Важное место в данных исследованиях отводится анализу процедуры возникновения договорных отношений в области поставки. Ученые сходятся во мнениях в вопросе активного включения в существенные условия договора, так называемых, инициативных условий. Также, в этих трудах рассматриваются вопросы применения в прошлом и настоящем, различных мер ответственности к участникам договора поставки.

В связи с инновациями в сфере предпринимательства и непрерывным развитием экономики, возникает необходимость в переосмыслении статуса договора поставки в предпринимательской сфере.

Объектом исследования служит основанная на определенных принципах система правовых норм, регулирующих отношения участников договоров поставки в предпринимательской сфере.

Предметом исследования являются правовые проблемы, возникающие в процессе исполнения договоров поставки.

Целью исследования является изучение нормативно-правовой базы и особенностей договоров поставки, выявление правовых проблем и определение перспектив их преодоления.

Для достижения цели исследования были определены и поставлены следующие **задачи**:

- определить правовые особенности договора поставки, проанализировать его отличия от других видов договоров, опосредующих движение товаров на рынке;

- исследовать существенные условия договора поставки, особенности его заключения, исполнения, изменения и расторжения;
- изучить особенности применения различных видов ответственности, для сторон договора поставки;
- определить возможные правовые меры, позволяющие расширить сферу применения ответственности относительно сторон договора поставки.

Положения, выносимые на защиту:

1. Договор поставки представляет собой гибкое средство связи между покупателем и поставщиком, а также является одним из самых распространенных видов предпринимательских договоров, опосредующих движение товаров на рынке, поскольку он заключает в юридическую оболочку отношения, возникающие между участниками рыночных отношений.

2. В связи с непрерывным развитием экономики в стране, среди ученых остро обсуждается вопрос на тему обособления договора поставки в отдельный от купли-продажи правовой институт. Мы считаем, что решение данного вопроса в пользу отграничения договора поставки от договора купли-продажи позволит в будущем произойти глобальным переменам в законодательстве в области предпринимательской сферы.

Отграничение договора поставки будет способствовать укреплению предпринимательских связей, поскольку подобного рода договор нуждается в еще более четко определенной и прозрачной для сторон правовой регламентации.

3. Помимо существенных условий, определенных законом, стороны вправе включать в договор инициативные условия, которые конкретизируют условия договора и требуют обязательного согласования. Такие условия также будут признаваться существенными для конкретного договора. На данном этапе сторонам важно не допустить искусственного и

необоснованного увеличения числа существенных условий, так как в будущем это может негативно отразиться на сторонах.

4. Интерес представляет процесс согласования сторонами условий договора. На данном этапе важно избегать формального подхода к составлению проекта договора, основываясь лишь на условиях, уже определенных законом, а сделать акцент на применении инициативных условий. Включение таких условий говорит о достаточной степени анализа возможных рисков и общей изученности особенностей предмета конкретного договора, прав и обязанностей сторон, ответственности, дополнительных условий и так далее.

Ответственный подход к согласованию условий договора, позволит в будущем избежать или минимизировать возможные негативные последствия, которые могут возникнуть при исполнении договора.

5. Российском законодательством предусмотрена возможность изменения и расторжения договора поставки в одностороннем порядке. Применение данных мер допустимы в случае нарушения одной стороной существенных условий заключенного договора. Зачастую, применение данного права, защищая интересы одной стороны неоправданно ставит в невыгодное положение другую сторону, что противоречит природе предпринимательского договора. Это происходит, когда стороны в процессе согласования условий договора, пытаются искусственно расширить круг определенных для него существенный условий.

В связи с этим, считаем необходимым по отношению к применению данного права отграничить существенные условия, определенные законом, от существенных условий, определенных сторонами, поскольку условия требующие согласования уже признаются существенными для конкретного договора.

6. Ответственность сторон договора поставки может выражаться в применении таких основных мер ответственности, как: неустойка (штраф, пени) и взыскание убытков. Отличительной особенностью данных мер

является то, что в условиях современных рыночных отношений, законодатель предоставляет стороне, чьи права были нарушены, возможность взыскать с недобросовестного контрагента лишь прямые убытки, которые требуют расчета и реальных доказательств. Условие о договорной неустойке требует обязательного соблюдения письменной формы.

7. В настоящее время для стимулирования надлежащего исполнения сторонами своих обязательств, предусмотренных договоров поставки и совершенствования законодательства в этой области, целесообразно внести изменения в Гражданский кодекс РФ, в частности, принять норму о законных неустойках, которая ранее была закреплена в Постановлении Совмина СССР от 25.07.1988 N 888 «Об утверждении Положения о поставках продукции производственно-технического назначения, Положения о поставках товаров народного потребления и Основных условий регулирования договорных отношений при осуществлении экспортно-импортных операций». Данная мера необходима для стимулирования надлежащего исполнения сторонами своих обязательств, а также позволит расширить их возможности по восстановлению нарушенных прав.

Методологической основой исследования следует считать использование общих и специальных научных приёмов, и методов научного познания, включающих сравнительно-сопоставительный анализ, конкретно-исторический, формально-юридический, структурно-функциональный, логический, методы дедукции и индукции, а также метод правового моделирования.

Теоретическая основа исследования. Выводы и предложения, содержащиеся в работе, основаны на исследовании и оценке Конституции РФ, Гражданского кодекса РФ (части первой и второй) и иных федеральных законов и других нормативных актов.

Эмпирической базой исследования послужили материалы судебной и арбитражной практики в форме руководящих разъяснений Пленума

Верховного Суда РФ, а также монографии, учебники, научные статьи, в которых представлен анализ различных теоретических и практических аспектов функционирования договоров поставки в предпринимательской сфере.

Апробация результатов исследования. Автором были опубликованы две научные статьи, содержащие в себе некоторые положения и выводы проведенного диссертационного исследования.

Кроме этого, результаты исследования были использованы при прохождении научно-исследовательской и педагогической практики в юридическом институте НИУ «БелГУ» в 2018 году.

Структура работы. Магистерская диссертация состоит из введения, трех глав, которые включают в себя семь параграфов, заключения и списка использованной литературы.

ГЛАВА 1. ПРАВОЙ СТАТУС ДОГОВОРА ПОСТАВКИ В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ СФЕРЕ

1.1. Правовые особенности договора поставки

Производство и реализация товара с целью получения прибыли требует от участников предпринимательской деятельности не только основополагающих познаний в области экономики и технологии производства, но и также базовых знаний в области юриспруденции.

Предпринимательские договоры, опосредующие процесс реализации товаров, имеют исключительно важное значение для предпринимательской сферы в целом, поскольку основу полноценной и активно развивающейся предпринимательской сферы составляет правильно подобранная и организованная торговля, которая выполняет стимулирующую функцию для предпринимательской деятельности.

Глобальные экономические реформы, произошедшие в нашей стране, затронули фактически все сферы жизни современного общества. Изменения потребовали разработки новых для отечественной правовой системы форм договоров и также более активного использования ранее утвержденных договорных конструкций, регулирующих отношения, возникающие в предпринимательской деятельности. Договор поставки по праву представляет собой уникальное явление законодательства Российской Федерации¹.

Процесс становления и формирования договора поставки в России имеет довольно длительную историю и в настоящее время договор поставки уже считается традиционной и одной из самых популярных для российской правовой системы в области предпринимательства договорной конструкцией.

¹Ситковская, О.Д. Совершенствование законодательства в предпринимательской сфере – М.: Зерцало, 2012. – С.129.

В середине восемнадцатого века отечественное право выполняло функцию регулятора в области поставок товаров и практически не имело аналогов в зарубежном законодательстве. На основании этого, данную договорную конструкцию можно считать традиционным российским договором, опосредующих движение товаров на рынке¹.

С возникновением частной собственности появилась острая потребность в грамотном правовом регулировании процесса движений товаров от одного собственника к другому. До появления в обороте денежных знаков, оборот товаров подобного рода представлял собой непосредственный обмен между сторонами одной вещи на другую вещь. Подобного рода обмен представляет собой ни что иное, как мену, а мена считается источником купли-продажи².

В Российской Федерации в настоящее время, договор поставки принято относить к виду института договора купли-продажи, поскольку данная договорная конструкция, регулирующая процесс купли-продажи существует и используется с момента возникновения товарно-денежных отношений³. В процессе экономического развития в стране, между участниками имущественных отношений, обмен одной вещи на другую вещь, был заменен обменом вещи на эквивалентную ее стоимости денежную сумму.

Многие ученые-правоведы сходятся в своих мнениях о том, что в настоящее время договор поставки входит состав в институт купли-продажи. Институт купли-продажи регулирует отношения между профессиональными участниками рыночных отношений, которые связаны с реализацией разнообразных товаров, применимых к исключительному использованию в предпринимательских целях. Профессиональные участники имущественного оборота ставят осуществляют деятельность по производству товаров и оптовой торговле. То есть, большинство ученых придерживаются позиции,

¹Мейер Д.И. Русское гражданское право. Часть 1 – М.: Статут, 1997. – С. 290.

²Магазинер Я.М. Общая теория права на основе советского законодательства // Избранные труды по общей теории права / отв. ред. А.К. Кравцов. – СПб.: Юридический центр «Пресс», 2006. – С. 135.

³Мейер Д.И. Русское гражданское право. Часть 2 – М.: Статут, 1999. – С. 118.

по которой договор поставки является особым подвидом договора купли-продажи.

Известный советский и российский ученый в области правоведения, М.Н. Марченко отмечал, что развитие договорных отношений в настоящее время тесно связано не только с экономической наукой, социологией и политологией, а также и иными науками, необходимыми развивающемуся демократическому обществу, с востребованностью определенной договорной формы регулирования отношений в условиях функционирования правового демократического государства¹.

Как было сказано выше, в науке закреплено утверждение о том, что договор поставки как правовой институт появился более двухсот лет назад и выражал себя в форме договора купли-продажи, обусловленного возникающими товарно-денежными отношениями. Данная договорная конструкция, регулирующая имущественные отношения, впервые возникла в системе римского права.

С принятием 31 октября 1922 года Гражданского кодекса РСФСР роль и место договора поставки переживает кардинальные и значимые изменения для всей правовой системы. Подобная перестройка затронула и многие другие традиционные институты гражданского права. В то время договор не имел своего практического значения и тем более не являлся важным элементом сделок. Под прессом командно-административной системы, в которой доминировали планы, наряды, фонды и другие элементы плановой экономики, свобода выбора и волеизлияния сторон тогда фактически не имела никакого значения, ей отводилось очень незначительная роль и поэтому договорная форма не была распространена².

Переход к рыночной экономике потребовал пересмотра отношений к договору, опосредующему поставку товаров. В то время договор из средства

¹Марченко М.Н. Источники права: Учебное пособие / М.Н. Марченко. - М.: ИНФРА-М, 2014. – С.129.

²Российское гражданское право: Учебник: В 2 т. Т. 1: Общая часть. / Под ред. Е.А. Суханова. – М.: Статут, 2013. – С.394.

планирования, уточнения и корректировки плановых заданий становится фундаментальной правовой формой экономических отношений. Договорная форма становится ключевым регулятором отношений сторон, поскольку с помощью этого уникального механизма стороны получили возможность максимально эффективно удовлетворять свои интересы.

Среди огромного разнообразия видов договоров гражданско-правового характера, договор поставки по праву является самым популярным видом договора. При правильном подходе к его построению и согласованию условий договора, он становится очень гибким средством связи между покупателем и поставщиком. Договор поставки по праву и эффективности занимает особое место в предпринимательской сфере¹.

Договор поставки представляет собой уникальную и в тоже время универсальную форму товарно-денежного обмена в условиях современной рыночной экономики.

Как было отмечено выше, в современной предпринимательской сфере договор поставки считается самым распространенным видом предпринимательских договоров, поскольку позволяет регулировать и контролировать возмездное перемещение товаров в хозяйственной деятельности, что способствует развитию инновационных рыночных отношений и нормальному функционированию экономики.

В соответствии с п.1 ст. 420 ГК РФ, договор - это соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей. Стороны договора фиксируют посредством использования договорной формы свои интересы и также способы, направленные на удовлетворение своих интересов.

Определение договора поставки закреплено в ст. 506 ГК РФ. По договору поставки поставщик, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки

¹ Белов В.А. Гражданское право. В 4 т. Т. II. Общая часть, в 2 кн. Книга 2. Факты: учебник для академического бакалавриата и магистратуры. – М. Издательство Юрайт, 2016. – С. 167.

производимые, или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности и в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием¹.

Договор поставки позволяет организовать и систематизировать отношения между его участниками. Он позволяет установить, структурировать и зафиксировать взаимные права и обязанности между сторонами договора, что позволяет закрепить экономический цикл товара: производство-распределение-обмен-потребление в юридической оболочке.

На основании вышесказанного можно выделить такие особенности, характеризующие договор поставки, как:

1) договор поставки должен быть консенсуальным, то есть, договор будет считаться заключенным только после того, как стороны достигнут соглашения по всем его условиям, особенно существенным;

2) договор поставки всегда носит возмездный характер, поскольку предпринимательский договор всегда должен быть направлен на извлечение определенной выгоды. То есть поставщик реализует товар покупателю, за определённую договором цену в определённый срок, а покупатель использует данный товар в предпринимательской деятельности или иной деятельности, не связанной с бытовой деятельностью.

3) договор поставки является двусторонне-обязывающим, начиная с момента заключения договора и до окончания срока его действия, между поставщиком и покупателем, возникают определенные взаимные обязательства.

В 1995 году советским и российским юристом В.В. Лаптевым были предприняты попытки выделить из Гражданского кодекса нормы, регламентирующие предпринимательскую деятельность в отдельный, Предпринимательский кодекс, но это предложение было отклонено,

¹Гражданский кодекс Российской Федерации от 30 ноября 1994 года N 51-ФЗ // СПС «Консультант плюс».

поскольку изменения такого масштаба непременно скажутся на стабильности всей предпринимательской сферы¹.

В настоящее время многие исследователи относят договор поставки к одной из ветвей института договоров купли-продажи. Доктор юридических наук О.Н. Садиков, в своих исследованиях делает акцент на том, что договор поставки, в отличие от договора купли-продажи, регулирует отношения по реализации различных товаров, предназначенных не для бытового использования, а направленных на предпринимательские цели².

В п.1 ст.34 Конституции РФ, каждому гарантировано право на свободное использование своих способностей и имущества для осуществления предпринимательской и иной экономической деятельности³. Отметим, что такие виды деятельности не должны быть запрещены законом.

Участниками отношений по договору поставки, как правило, являются профессиональные участники рыночных отношений, поставщики и предприниматели, которые реализуют свои товары в рамках определенных условий договора поставки и заинтересованные в приобретении таких товаров покупатели⁴.

По своей правовой природе договор поставки представляет собой вид договора купли-продажи, обладающий особой самостоятельностью, поэтому на него распространяются правила и нормы, регламентирующие договоры купли-продажи. Отношения, которые возникают между сторонами регулируются нормами, применимыми к договорам купли-продажи, эта особенность означает применение к поставке субсидиарных норм купли-продажи.

¹Гатин, А. М. О концепции развития законодательства о предпринимательской деятельности/ А. М. Гатин, - М.: Дашков и К, 2013. – С. 184.

²Комментарии к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй (постатейный) / Отв.ред. О.Н. Садиков – М.: ИНФРА-М, 2008. С. 78.

³Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ), СПС «Консультант плюс».

⁴Данилов И.А. Понятие сделки и ее элементы // Арбитражный и гражданский процесс. – 2010. – № 6. – С. 44 – 48.

Основатель и руководитель группы компаний «Налоги и финансовое право» А.В. Брызгалин придерживается мнения о том, что длительность взаимоотношения сторон и систематичность поставок товаров и определенный порядок расчетов стали причиной, по которой законодатель выделил поставку в самостоятельную отрасль купли-продажи¹. Данная позиция базируется на том, что основным существенным условием договора поставки в соответствии с нормами ГК РФ, считается строго определенный срок поставки товаров.

На практике, четкое разграничение договоров поставки от иных видов предпринимательских договоров вызывает некоторые затруднения из-за столкновения норм права, только проанализировав природу существенных условий конкретного договора можно будет говорить об отнесении его к поставке.

Договор поставки обладает некоторыми отличительными особенностями, которые выделяют его на фоне иных видов договоров купли-продажи. Для получения полной и достоверной картины по отнесению договора к поставке, исследуем данные особенности.

Одной из таких особенностей является субъектный состав данного вида договора, в качестве поставщика может выступать лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность, то есть в роли такого лица могут выступать, как юридические, так и физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность. К участникам таких договорных отношений могут относиться коммерческие организации, индивидуальные предприниматели и некоммерческие организации. В соответствии с п.2 ст. 24 ФЗ от 12.01.1996 N 7-ФЗ (ред. от 29.07.2018) «О некоммерческих организациях», некоммерческая организация может осуществлять предпринимательскую и иную приносящую доход деятельность для достижения целей, ради которых она создана и соответствует указанным

¹Брызгалин А.В. Договор поставки: новое содержание в новой экономике– М.: Хозяйство и право. 2014, – С.156.

целям, при условии, что такая деятельность указана в его учредительных документах¹. Соответственно, некоммерческие организации могут участвовать в таких договорах только в том случае, если предпринимательская деятельность допускается их учредителями и также прописана в учредительных документах некоммерческой организации, а также если она осуществляется в рамках деятельности по достижению целей некоммерческих организаций.

Особое значение для отнесения конкретного договора к поставке имеет то, для каких целей покупатель приобретает товар. Договором поставки признается только такой договор, который регламентирует процесс передачи товара покупателю для их дальнейшего использования в предпринимательской сфере или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним использованием и так далее.

Особый субъектный состав и круг правоотношений в договоре поставки определен в Постановлении Пленума ВС РФ и Пленума ВАС РФ №12/12 от 18.08.1992 года, согласно которому при квалификации правоотношений участников спора суды должны исходить из признаков договора поставки, предусмотренных ст. 506 ГК, независимо от наименования договора, названия его сторон либо обозначения в тексте документа способа передачи товара².

Так, признаком договора поставки исходя из смысла вышеназванной статьи, как уже говорилось выше, является субъектный состав и цели, на которые приобретается данный товар, при этом цели не должны быть связаны с личным или бытовым использованием.

Товар приобретается для дальнейшей реализации его в целях, тесно связанных с предпринимательством. Стоит отметить, что на отношения,

¹Федеральный закон от 12.01.1996 N 7-ФЗ (ред. от 29.07.2018) «О некоммерческих организациях», СПС «Консультант плюс».

²Постановление Пленума Верховного Суда РФ и Пленума Высшего Арбитражного суда РФ от 18 августа 1992 г. N 12/12 «О некоторых вопросах подведомственности дел судам и арбитражным судам», СПС «Гарант».

возникающие между покупателем и продавцом, который осуществляет розничную торговлю, распространяются нормы о розничной купле-продаже.

Ключевой целью выделения из договора купли-продажи новой, самостоятельной ветви - договора поставки, следует признать необходимость обеспечения детального правового регулирования отношений, складывающихся между профессиональными участниками рыночных отношений.

Договор поставки оптимально подходит для регулирования отношений, складывающихся между производителями товаров и поставщиками сырья, материалов, запасных и комплектующих частей, а также между производителями товаров и оптовыми организациями, специализирующимися на реализации указанных товаров. Подобные взаимоотношения должны отличаться определенной стабильностью и иметь долгосрочный характер. Поэтому разовые сделки купли-продажи не являются основой правового регулирования взаимоотношений в области поставок товаров. Эту основу правового регулирования договоров поставки составляют долгосрочные договорные связи между поставщиками и покупателями.

Подход законодателя к рассмотрению договора поставки как отдельного правового института определяет порядок его правового регулирования. Основное правило, состоит в том, что к отдельным видам договоров купли-продажи применяются общие положения о купле-продаже, если иное не предусмотрено законодательством РФ, регламентирующих эти самостоятельные виды купли-продажи.

Касательно договора поставки в §3 гл. 30 ГК РФ содержатся специальные правила, имеющие приоритет перед общими положениями о купле-продаже. По своему характеру указанные особые правила, позволяющие регламентировать отношения, складывающиеся между поставщиком и покупателем относительно поставок товаров, выполняют одну из трех функций. Первая функция заключается в том, что эти правила

конкретизируют общие положения о купле-продаже, вторая функция в том, что они могут предполагать иной подход к регулированию этих отношений и третья функция позволяет полностью исключить возможность применения этих правил к договору поставки.

Как известно, Гражданский кодекс РФ построен на общем принципе приоритета специальных правил над общими положениями.

Принимая это во внимание, можно проследить структурированный порядок правовых норм, содержащихся в разных главах и разделах Кодекса, которые подлежат применению к отношениям, связанным с поставками товаров. Указанные отношения вытекающие из договора поставки регламентируются в особой последовательности, с самого начала применяются специальные правила, а при отсутствии последних применяются общие положения о купле-продаже, после применяются общие положения о договоре гражданско-правового характера и только потом применяются положения об обязательствах и сделках.

Разъяснения по актуальности и правильности применения данной иерархии правовых актов выражены в Постановлении Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 22 октября 1997 г. № 18, в соответствии с которым при рассмотрении споров, связанных с заключением и исполнением договора поставки, при отсутствии соответствующих норм в § 3 гл. 30 ГК суду следует основываться на нормах, закрепленных в § 1 гл. 30 ГК (п. 5 ст. 454). При отсутствии норм в правилах о купле-продаже руководствоваться общими положениями Гражданского кодекса РФ, применимыми к договорам, обязательствам и сделкам¹.

Можно сделать вывод о том, что в настоящее время, несмотря на то, что поставку выделяют как вид купли-продажи, к нему равнозначно применимы правовые нормы, регламентирующие договоры купли-продажи и договоры поставки, он является одним из самых распространенных видов

¹Постановление Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 N 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением Положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки», СПС «Консультант-плюс».

предпринимательских договоров, поскольку позволяет регулировать отношения между профессионалами рыночных отношений.

Еще одной отличительной особенностью договора поставки являются особые требования, предъявляемые к его участникам. Поставщиком товаров всегда выступает лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность, а покупателем является лицо, которое приобретает определенный товар, определенного количества в конкретные сроки для дальнейшего использования в предпринимательских или иных целях, не связанных с личным и иным бытовым использованием.

Также, важно еще раз отметить, что договор поставки всегда носит возмездный характер, должен быть консенсуальным и для сторон является двусторонне-обязывающим.

1.2. Отличия договора поставки от других видов договоров, опосредующих движение товаров на рынке

В законодательстве Российской Федерации, а именно в ст. 506 ГК РФ, содержится определение договора поставки. По договору поставки поставщик, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленные сроки товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.

Проанализировав данное определение, а также законодательство РФ регламентирующее предпринимательскую сферу можно сделать вывод о том, что договор поставки пока не выделен законодателем как обособленный институт, а лишь является частью купли-продажи.

Ученые-правоведы придерживаются различных позиций относительно выделения договора поставки из купли-продажи. Так некоторые юристы считают, что в настоящее время ввиду популярности и распространенности данной договорной конструкции, а также при непрерывном развитии

экономики в стране, договоры поставки необходимо выделить в отдельный и самостоятельный институт.

Как у каждого мнения, у данной позиции нашлись как сторонники, так и противники, ниже рассмотрим и проанализируем мнения различных ученых в области права относительно выделения института договоров поставки.

Одним из противников обособления договора поставки выступила ординарный профессор НИУ ВШЭ О.М. Олейник, по мнению которой единственный элемент, который является связующим между этими договорными конструкциями, это правовая цель. Данная цель направлена на момент передачи права собственности или иного законного основания владения, пользования, распоряжения при соблюдении условия безвозвратности данной передачи и обязательно носящего возмездный характер¹.

Исходя из мнения О.М. Олейник, тот факт, что договор поставки закреплен в Гражданском кодексе РФ в качестве вида договора купли-продажи никак не влияет на его применение и эффективность. Более того, подобное разделение не противоречит природе правоотношений, которые он регулирует.

Согласно позиции советского и российского юриста В.Ф. Яковлева, особенность, которая связывает договор поставки и договор купли-продажи, в том, что и договор поставки, и договор купли-продажи юридически опосредуют возмездную реализацию товаров, которая по своей экономической природе есть не что иное, как купля-продажа².

Ученые-правоведы Ю.В. Романец и В.В. Витрянский, анализируя отграничения договоров купли-продажи и поставки, выделяют следующие специфические особенности договоров поставки:

¹Олейник О. М. Понятие предпринимательской деятельности: теоретические проблемы формирования. // Предпринимательское право. 2015. С. 3-17.

²Яковлев В.Ф. О понятии договора поставки по советскому гражданскому праву // Проблемы гражданского и административного права. – Л., Издательство ЛГУ. 1962. – С.215.

- особый субъектный состав;
- основная цель – извлечение выгоды;
- длительность и систематичность отношений;
- дата заключения договора не всегда совпадает с датой его исполнения.

Несмотря на то, что договоры поставки отличаются от купли-продажи длительностью отношений и их определенной периодичностью, это не является гарантом того, что на разовые сделки не будут распространяться нормы о договорах поставки¹. Об этой особенности писали в своих научных трудах такие правоведы и авторы, как М.И. Брагинский, Г.С. Шапкина.

Доктор юридических наук М.В. Гордон, считает, что разовый договор поставки является особой формой договора, которая находится между поставкой и куплей-продажей². Данное мнение достаточно спорное и противоречивое, поскольку, как было отмечено выше, даже на разовую сделку по поставке продукции распространяются нормы, опосредующие поставку. Поскольку договор поставки и отличается от простой купли-продажи особым субъектным составом, то есть его сторонами выступают профессиональные участники рыночных отношений и товар, поставленный по договору поставки должен быть использован в предпринимательских целях.

Ю.В. Романец кроме таких признаков, как срок поставки и характер предпринимательской деятельности выделяет особый предмет договора поставки. По его мнению, большинство норм ГК РФ сформулированы применительно к натуральным товарам, которые передаются от поставщика к

¹Брагинский М.И., Шапкина Г.С. Хозяйственные договоры в материально-техническом снабжении и сбыте. – М., Экономика. 1976. – С. 144.

²Гордон М.В. Система договоров в советском гражданском праве // Ученые записки Харьковского юридического института. Вып. 5. – Харьков., 1954. – С. 82-83.

покупателю обычным способом, а не через присоединенную сеть, как например при газоснабжении, водоснабжении и энергоснабжении¹.

Зачастую возможность отграничения договора купли-продажи от договора поставки связывают с предметом поставки. В юридической литературе прошлых лет отмечается, важным отличительным признаком договора поставки является идентификация его предмета по родовым признакам, в то время как по договору купли-продажи предметом может быть конкретная, индивидуально-определенная вещь.

В большинстве случаев предмет договора поставки обусловлено определенными родовыми признаками. Также, договор поставки, аналогично договору купли-продажи, может предусматривать возможность поставки индивидуально-определенной вещи, к примеру товара, обладающего особыми техническими характеристиками и изготовленного по уникальному техническому заданию.

Товар индивидуального исполнения представляет собой товары, которые производятся по индивидуальному заказу и ограниченными партиями. При производстве подобных товаров, как правило, используется особая технология и уникальная проектной и иная техническая документация². Такая уникальная продукция в виду своих особенностей изготавливается ограниченными сериями и не подходит для производства в промышленных масштабах.

Для регулирования отношений по поставке товара, изготовленного по индивидуальному заказу, применяется смешанная форма договора, которая включает в себя составные части договора поставки и элементы договора подряда. Как отметил ученый-юрист Л.И. Картужанский, при регулировании

¹Романец Ю.В. Разграничение договоров подряда и купли-продажи // Законодательство. – 1999. – № 9. – С.11.

²Тихомиров Ю.А. Публичное право: Учебник. М.: Издательство БЕК, 1995. – С.211.

ответственности сторон-участников договоров с подобным предметом обычно преобладают правовые нормы, применимые к поставке¹.

В настоящее время распространены ситуации, в которых отношения между сторонами регулируются смешанными типами договоров, которые сочетают в себе и поставку и подряд. Такие смешанные договоры, при регистрации их в юридических подразделениях организаций, как правило именуются договорами поставки. Это связано с тем, что несмотря на предшествующее выполнение работ, результатом исполнения договора будет являться готовое изделие – товар. Данный товар и подлежит последующей поставке. При этом, сторонами такого договора, как правило, выступают не поставщик и покупатель, а подрядчик и заказчик. Это связано и с уникальностью предмета такого договора поставки.

Достаточно часто стороны в такой договор поставки включают условия о предоставлении заказчиком материалов, сырья, комплектующих и запасных частей (давальческого сырья) для выполнения подрядчиком работ по производству определенного договором предмета, с последующей поставкой заказчику уже готового изделия. При разграничении подобных договоров в судебной практике важное значение имеют прежде всего обязательства сторон. Договор, содержанием которого является выполнение работ по индивидуальному заданию заказчика с использованием давальческого сырья, обычно на практике квалифицируется как договор подряда.

Так, для определения возможности отнесения договора конкретно к подряду или к поставке можно использовать такой критерий, как количество передаваемых покупателем материалов. Если покупатель передает для изготовления определенных товаров большую часть материалов и сырья, то такой договор можно классифицировать, как договор подряда.

¹Каргужанский Л.И. Об основных условиях поставки // Вестник Ленинградского университета. – 1950. – № 10. – С. 69.

Аналогичный критерий применен в ст. 3 Конвенции ООН о договорах международной купли-продажи товаров, принятой в Вене 11 апреля 1980 года. Согласно положениям данной Конвенции, договоры на поставку товаров, подлежащих изготовлению или производству, считаются договорами купли-продажи, кроме тех случаев, когда сторона-заказчик, обязуется предоставить существенную, большую часть материалов и сырья, необходимых для изготовления или производства указанных товаров¹.

В настоящее время, не возникает сложностей по разрешению спорных ситуаций при определении классификации и отнесения конкретной договорной конструкции к поставке или купле-продаже, или же по ее отличиям от договора подряда. В частности, это относится к смешанному договору, содержащему элементы поставки и подряда. Например, предметом такого договора может быть поставка готового изделия, обладающего особыми свойствами, с последующим подключением или монтажом изделия, с проведением дополнительных работ, необходимых для нормального использования данного товара. В этом случае применяются нормы ГК РФ в отношении договора поставки и договора подряда, первые распространяются и применяются в отношении поставки товаров, вторые в отношении выполнения работ.

В отдельных случаях, при наличии претензий относительно выполнения одной из сторон условий договора ненадлежащим образом, неправильная классификация договора одной из его сторон, смешение договора поставки и подряда, приводят к негативному результату. Неверное определение основания и предмета иска могут стать причиной отказа в удовлетворении исковых требований.

Достаточно часто возникают вопросы об особенностях разграничения договоров поставки от договоров бартера и мены.

¹Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.), СПС «Гарант».

В правоприменительной практике существует такой вид договора, как договор о взаимных (встречных) поставках. Данное определение в законодательстве не закреплено, однако используется на практике.

Исходя из анализа законодательства РФ, к договорам о взаимных поставках применяются нормы, закрепленные в § 3 гл. 30 ГК РФ. Содержание договора о взаимных (встречных) поставках регламентируется в соответствии со ст. 506 ГК РФ, поэтому договор о взаимных поставках, подобно договору поставки, должен иметь возмездный характер, но стороны по отношению к друг другу выступают одновременно и поставщиками, и покупателями.

В соответствии с п.1 ст.567 ГК РФ, по договору мены сторона обязуется передать в собственность другой стороны товар в обмен на другой, то есть в процессе исполнения договора мены между сторонами не возникают денежные обязательства, а исполнение условий договора происходит только в натуральной форме, без использования денежных средств. Договор о взаимной поставке и договор поставки схожи по своей правовой природе в том, что к ним могут применяться положения § 1 главы 30 ГК РФ о купле-продаже, если это не будет противоречить специальным правилам, предусмотренным для договора мены.

Так, в соответствии с п.2 ст.567 ГК РФ, к договору мены применяются общие правила о купле-продаже, главное, что это не противоречило правилам и самой природе мены, при этом каждая из сторон признается одновременно продавцом товара, который она передает покупателю, и также покупателем товара, который она принимает в обмен от продавца.

Очевидным становится то, что к договорам мены, которые могут регулироваться нормами, применяемыми к договорам купли-продажи, применяются также и нормы предусмотренные для договоров поставки, в силу того, что договор поставки входит в институт договоров купли-продажи.

Термин бартер, по сравнению с меной и взаимной поставкой, обладает более широкой областью применения. Бартером является сделка, предусматривающая обмен обязательно эквивалентными по стоимости товарами, а также работами, услугами и результатами интеллектуальной деятельности. Несмотря на то, что термин бартер на практике иногда используют в качестве иного названия мены, это не всегда корректно, так как мена предполагает обмен исключительно товарами, при этом обмен не обязательно должен быть равноценным, бартер обладает же более широкими возможностями.

Термин бартер часто применяется во внешнеторговых сделках, в соответствии с Указом Президента РФ от 18.08.1996 г. № 1209 «О государственном регулировании внешнеторговых бартерных сделок», в силу п. 1 вышеназванного указа к бартерным сделкам не относятся сделки, для исполнения которых требуется осуществление каких-либо денежных операций и иных платежных средств¹.

Представляется необходимым рассмотреть более подробно вопрос о разграничении договоров мены и договоров о взаимных поставках.

Так, практика ВАС РФ, содержит в себе разъяснения относительно вопроса разделения мены и поставки. Согласно этим разъяснениям, договор о взаимных поставках не является договором мены, если в нем определена не только обязанность поставить друг другу товары одинаковой стоимости, но также и оплатить их.

Другая особенность заключается в том, является ли договором поставки договор, по которому стороны осуществляют друг для друга так называемые встречные поставки товаров. Встречная поставка невозможна без совершения другой встречной поставки, вместе с тем, она по своей правовой природе предполагает взаимозачет встречных однородных требований. Вне зависимости от формы расчетов, предусмотренной

¹ Указ Президента РФ от 18.08.1996 N 1209 «О государственном регулировании внешнеторговых бартерных сделок», СПС «Консультант плюс».

сторонами договора, любое указание в нем на денежный эквивалент подразумевает возникновение денежного обязательства, соответственно, такой договор можно классифицировать как договор поставки.

Договор о взаимных поставках является деформированным, благодаря условию о зачете встречных однородных требований, видом договора поставки. При этом деформация распространяется на два договора поставки одновременно, поскольку они заключены в оболочке одного договора поставки между одними и теми же лицами, которые выступают одновременно по отношению к друг другу и в роли поставщиков, и покупателей.

С учетом вышеизложенных признаков можно заключить, что в настоящее время договор поставки относится к одному из видов договоров купли-продажи, а вопрос выделения договора поставки в отдельный институт вызывает дискуссии среди ученых-правоведов.

Договоры поставки, также сравнивают с договорами мены, бартера, договорами о взаимных (встречных) поставках и иными подобными договорами, поскольку все эти договоры произошли от одного, от купли-продажи. Следовательно, каждый из вышеназванных договоров имеет свои отличительные особенности и к каждому из них могут применяться нормы о купле-продаже.

На практике достаточно часто встречаются смешанные типы договоров, содержащие в себе положения о поставке и положения о подряде. В отношении подобных договоров равнозначно, но не противореча друг другу, действуют как нормы, регламентирующие поставку, так и нормы применимые к договорам подряда.

ГЛАВА 2. ПОСТАВКА В СИСТЕМЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКИХ ДОГОВОРОВ

2.1. Существенные условия договора поставки

В условиях рыночной экономики договорная конструкция является ключевым инструментом организации отношений, возникающих между участниками предпринимательских отношений. Регулирование таких договоров представляет собой процесс самостоятельной организации взаимосвязей, определенных договором, между субъектами предпринимательской деятельности.

Ученые-правоведы придерживаются мнения о том, что в договорных конструкциях среди всех условий договора обязательно содержатся особые, существенные условия, которые требуют тщательного и полного согласования между сторонами договора, поскольку определяют природу договора и в целом выражают цель, ради которой этот договор был заключен.

В соответствии с п.1 ст.432 ГК РФ, который четко определяет, что договор признается заключенным, при условии достижения сторонами соглашения по всем существенным условиям договора. Данной соглашения обязательно должно быть оформлено в простой письменной форме. В противном случае, если хотя бы по одному существенному условию договора

не было достигнуто соглашение между сторонами договора, договор признается незаключенным и юридической силы не имеет.

Автор научного труда по общим положениям обязательного права Ф.И. Гавзе указывал на то, что существенными следует считать такие условия договора, без согласования которых стороны не могут приступить к исполнению договора¹.

Советский и российский ученый-правовед Е.А. Суханов и автор многочисленных научных трудов по гражданскому праву Г.Д. Лихачев подразделяют существенные условия договора на две группы: предписываемые законом и инициативные². Подобное разделение важно с точки зрения координации согласования, заключения и исполнения договора поставки, поскольку с соблюдением только существенных условий, определенных законом, договор остается шаблонным, а с включением в него инициативных условий он обретает свою уникальность.

Предписываемые законом условия являются обязательными для сторон, так, применительно к договорам поставки такими условиями будут являться условия о предмете, сроках поставки и иногда к ним относят порядок оплаты.

Инициативные условия не являются строго обязательными условиями, они могут быть включены в договор исключительно по желанию сторон. Основное условие – инициативные условия не должны противоречить требованиям действующего законодательства РФ. Особенность их в том, что они становятся для сторон-участников договора существенными условиями, определяемыми сторонами.

К инициативным условиям можно отнести условия, конкретизирующие срок исполнения договора, условия, индивидуально проработанные и предусматривавшие характер товара, условия об особенностях

¹Гавзе Ф.И. Социалистический гражданско-правовой договор– М.: Юрид.литер, 2009. С. 136.

²Суханов Е.А. Гражданское право: Общая часть / Е.А. Суханов, Г.Д. Лихачев – М.: Издательство, 2014. С. 126.

ответственности сторон за нарушение его условий и так далее. Инициативные условия выражают в себе регулирующую функцию договора, поскольку учитывают особенности конкретной ситуации, в которой находятся и которую своими действиями моделируют и корректируют стороны договора. Они придают уникальность конкретной договорной конструкции, позволяют детально проработать его условия в рамках возникших отношений.

Отсутствие в договоре подобного рода условий говорит о формальном подходе сторон к заключению договора, непонимании и неумении сторон использовать его регулятивные возможности¹. Как правило, такой подход не приветствуется в использовании на практике и почти всегда негативно сказывается на интересах его участников. К примеру, если за нарушение условий договора будет оговорено, что стороны несут ответственность в соответствии с законодательством, то стороне, интересы которой будут нарушены, это даст возможность взыскать с нарушителя лишь доказанные ею убытки.

В теоретической и учебной юридической литературе условия, включенные в договор поставки исключительно по инициативе сторон, называются случайными. Так, как после согласования и заключения договора поставки и случайные условия, и условия, предписываемые законом, автоматически становятся для сторон существенными, если законом не предусмотрено иное.

Такие ученые, как А.М. Гаврилова, С.В. Россол, кроме случайных условий выделяют еще и существенные условия, которые не требуют согласования сторон, поскольку они закреплены в законодательстве, в обычаях делового оборота и также в предшествующей практике деловых отношений между сторонами². Подобного рода условия в работах

¹Трапезников В.А. Обязательства, возникающие из договора поставки– М.: Российская юстиция, 2016. №6. С. 54-57.

²Гаврилова А.М. Договор поставки в условиях рыночной экономики. Условия договора. / А.М. Гаврилова, С.В. Россол – Саратов.: СПб, 2011. С. 98.

вышеназванных ученых именуется обычными, имеющими существенное значение или типичными.

Также, часто на практике ученые-юристы выделяют так называемые специфические условия договора. Специфические условия подобны инициативным условиям, только они призваны конкретизировать условия о конкретном предмете, вероятно, обладающем особыми свойствами. Такие условия определяются в частном порядке, применительно к конкретному договору и в рамках определенной ситуации.

Касательно договора поставки существенными признаются условия, определенные в ст.506 ГК РФ, т.е. о наименовании товара, количестве и сроках поставки. В настоящее время, вопрос об отнесении условия о сроках поставки к существенным условиям договора поставки является дискуссионным. Из Постановления Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 №18 следует, что срок передачи товара не может являться существенным условием договора поставки, поскольку если в договоре поставки не определен срок передачи товара покупателю, то необходимо руководствоваться нормами, закрепленными в п.1 ст.457 и п.2.314 ГК РФ, согласно которым, если в условиях договора не определен срок передачи товара, то товар подлежит передаче покупателю в разумный срок¹.

В соответствии с нормами действующего Гражданского кодекса РФ, существенные условия договора могут определяться законом и иными правовыми актами, в том числе подзаконными.

Из-за того, что существенные условия могут быть определены иными правовыми актами, помимо закона, это может стать причиной неоправданного расширения участниками договорных отношений количества существенных условий, что может ставить стороны договора в затруднительные ситуации.

¹ Постановление Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 N 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением Положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки», СПС «Консультант плюс».

Автор научной статьи о существенных условиях договора, опубликованной в Вестнике ВАС РФ №7, в 2007 году И.Е. Степанова придерживается позиции, в соответствии с которой, при определении существенных условий договора необходимо соблюдать иерархию нормативных актов¹. Нормы гражданского законодательства, содержащиеся в иных нормативных актах не должны противоречить нормам Гражданского кодекса РФ, если такая возможность прямо им не предусмотрена.

В договоре поставки стороны обязаны определить в договоре какой товар и в какой срок поставщик обязан передать, а покупатель обязан принять и оплатить данный товар.

Условие о товаре (наименование, количество, номенклатура и качество), который является предметом поставки может содержаться, как в самом тексте договора, так и в спецификациях или иных приложениях к нему².

На практике, стороны договора поставки, часто не указывают в самом договоре четко определённое количество товара, который подлежит поставке. Вместо этого, такое условие трактуется так: «Наименование, количество и ассортимент поставляемого товара определяется сторонами дополнительно в спецификациях к настоящему договору, по каждой поставке отдельно».

В п.2 ст.465 ГК РФ содержится норма, смысл которой заключается в том, что если исходя из условий договора невозможно определить количество товара, подлежащего передаче, то такой договор считается незаключенным, поскольку в нем не соблюдено существенное условие о предмете.

В силу ст. 432 ГК РФ, договор признается заключенным с того момента, как только стороны достигли соглашения по всем его

¹Степанова И.Е. Существенные условия договора / И.Е. Степанова – М.: Вестник ВАС РФ №7, 2007. С. 66.

²Лихачев Г.Д. Гражданское право. Общая часть. Курс лекций. – М.: Юстицинформ, 2016. – С. 214.

существенным условиям. Относительно договора поставки, если покупатель и поставщик не согласовали условия о предмете и сроках поставки, то такой договор признается незаключенным и юридической силы не имеет. По мнению М.И. Брагинского и В.В. Витрянского, многие определенные для конкретных видов договоров существенные условия вовсе нельзя считать существенными¹.

Достаточно распространенным и некорректным является отнесение сторонами к существенным условиям таких элементов, которые уже закреплены в законодательстве РФ. И соответственно, в силу того, что они уже установлены законом, они не должны требовать дополнительных согласований, поскольку это не имеет смысла.

В связи с динамичным развитием договорных отношений, требуется пересмотреть и оптимизировать существенные условия договора. Если, сократить количество существенных условий до минимально возможного числа, а также ограничить их такими условиями, применительно к каждому договору, без которых он потеряет свой смысл.

Неконтролируемое расширение числа существенных условий договора всегда ухудшает положение одной из сторон и нарушает стабильность предпринимательских отношений.

Исходя из вышесказанного, становится очевидно, что условия, четко не отражающие суть договора, а также условия, которые выражают суть договора, но также уже закреплены в законе, не должны относиться к существенным условиям.

В.В. Витрянский, акцентирует внимание на том, что на практике известны случаи действий недобросовестной стороны по преднамеренному невключению существенных условий в договор поставки с намерением в дальнейшем заявить о его ничтожности, если это будет выгодно ей².

¹Брагинский М.И. Договорное право: Книга 2: Договоры о передаче имущества. / М.И. Брагинский, В.В. Витрянский – М.: Искра, 2012. – С. 311.

²Витрянский В.В. Договор купли-продажи и его отдельные виды. – М., Статут. 1999. – С. 254.

Поэтому необходимо дополнительное регулирование отношений, направленных на ограничение возможностей признания договора ничтожным.

На основании вышеизложенного можно сделать вывод о том, что существенными условиями договора поставки, в соответствии с законодательством РФ является условие о наименовании, количестве поставляемого товара и срок или сроки поставки данного товара. Ученые выделяют такие условия договора поставки как предписываемые законом и инициативные условия. Особый интерес представляют инициативные условия, поскольку благодаря им формальный, стандартный договор поставки становится уникальным инструментом, позволяющим регулировать отношения между сторонами.

Таким образом, договор поставки должен быть исключительным и подробным. Все детали сделки на всех этапах ее реализации, поскольку его основная задача состоит в первую очередь в том, чтоб создать согласованный механизм реализации сделки. Только такой подход дает возможность наполнить договор реальным содержанием, которое превратит его в эффективный инструмент предпринимательской деятельности.

2.2. Особенности заключения и исполнения договора поставки

К договорам поставки, как и к другим видам предпринимательских договоров применяются положения п.1 ст. 421 ГК РФ, в котором закреплён принцип свободы в заключении договора. По своей природе, договор поставки является консенсуальным, поскольку он считается заключённым исключительно с момента достижения сторонами соглашения по всем существенным условиям. Договор поставки всегда заключается в простой письменной форме, так как в соответствии со ст. 161 ГК РФ, сделки с участием юридических лиц должны совершаться в простой письменной форме, следовательно, договор поставки, как вид предпринимательского

договора, должен быть оформлен в соответствии с требованиями законодательства, предъявляемым к письменной форме договора.

Договор поставки, в качестве правового документа, создан для регулирования взаимоотношений, складывающихся между поставщиком и покупателем в отношении поставки товаров. Договор поставки юридически закрепляет возникновение у сторон обязательств по поставке товаров и их приемке.

Договор поставки может считаться заключенным только после согласования сторонами всех его условий и исключительно с момента подписания ими одного документа, оформленного надлежащим образом в соответствии с требованиями действующего законодательства РФ, в количестве, определенном сторонами договора, как правило - по одному экземпляру для каждой из сторон.

В случае, когда стороны территориально не имеют возможности заключить договор поставки лично обменявшись его экземплярами, то, в силу п.2 ст.434 ГК РФ, возможно заключить договор, путем обмена письмами, телеграммами, телексами, телефаксами и иными документами, в том числе электронными документами, передаваемыми по каналам связи, позволяющими достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору. В отношении договоров поставки желательным условием, независимо от способа передачи правового документа, является последующий обмен его оригиналами на бумажном носителе.

Относительно данной нормы правовед И.В. Щемелева высказала мнение о том, что с одной стороны данная возможность позволяет заключить договор в минимальные сроки, а с другой стороны, данный способ обмена договорами нежелателен ввиду неопределенности взаимоотношений сторон¹.

Главной областью применения договора поставки является предпринимательская сфера, а сторонами такой договорной конструкции, как правило являются профессиональные участники рыночных отношений, такие

¹Щемелева И.Н. Договор поставки. – Минск., 1996. – С. 218.

как коммерческие организации, некоммерческие организации и индивидуальные предприниматели.

В связи с этим, законодательство РФ регулирует подобные отношения, начиная со стадии переговоров между сторонами о возможности заключения договора поставки, до момента заключения, исполнения и расторжения.

Процесс заключения договора поставки регламентируется нормами гл.28 ГК РФ.

Интереса заслуживает порядок ведения переговоров по согласованию условий договора между сторонами, так в ст.507 ГК РФ закреплены нормы по урегулированию разногласий при согласовании условий договора для его последующего заключения. Согласно данной статье, сторона, от которой поступило предложение заключить договор, то есть от стороны-инициатора, представившей свое предложение (оферту) другой стороне и получившая от нее ответ, акцепт на иных условиях или встречную оферту, на заключение договора, но только при условии внесения корректировок в некоторые пункты договора, также она обязана согласовать соответствующие условия в тридцатидневный срок, либо письменно уведомить контрагента об отказе его заключения.

Еще раз отметим, что в силу п.1 ст.432 К РФ, договор признаётся заключённым, только если стороны пришли к соглашению по всем существенным условиям договора, в требуемой в подлежащих случаях форме.

Согласно п. 2 ст. 432 ГК РФ первая стадия заключения договора поставки состоит из направления оферты (предложения заключить договор) одной из сторон, а вторая стадия состоит из её акцепта (принятия предложения) другой стороной.

Подробно рассмотрим первую стадию заключения договора. Предложение заключить договор (оферта) в обязательном порядке должно соответствовать условиям, закрепленным в ст.435 ГК РФ. Оферта это адресованное одному или нескольким конкретным лицам предложение,

которое четко определено и выражает намерение лица, сделавшего предложение, считать себя заключившим договор с адресатом, которым будет принято предложение. Еще одной особенностью оферты является то, что обязательно должна содержать существенные условия договора.

Важным моментом является то, что если извещение об отзыве оферты поступило раньше или одновременно с офертой, то она считается неполученной. Допустим отзыв акцепта если извещение об отзыве акцепта поступило лицу, ранее направившему оферту или одновременно с акцептом. В таком случае акцепт считается не полученным.

Оферта может быть направлена в разнообразных формах, например, письмом, телеграммой, телефаксом, электронным документом, а также оферта может быть выражена в форме проекта правового документа, разработанного стороной-инициатором.

Поскольку, в оферте выражается волеизлияние лишь одной стороны, а в соответствии с требованиями законодательства РФ, договор может быть заключен по волеизъявлению всех сторон, решающее значение в прохождении процедуры заключения договора имеет акцепт о принятии условий и согласии заключить договор.

Таким образом, акцепт, закрепленный в ст. 438 ГК РФ, является вторым этапом заключения договора. Это ответ лица, получившего оферту о принятии ее условий и выражающий согласие стороны заключить договор. Акцепт должен быть полным и безоговорочным.

В случае, молчания стороны, получившей оферты, и отсутствия обратной связи, такая реакция, вернее ее отсутствие, акцептом не является, если иное не вытекает из закона или соглашения сторон. Акцепт, подобно оферте, также может быть выражен в различных формах от простой письменной формы, до телефакса, телеграммы и электронного документа.

Акцепт может быть выражен в определенных условиях, данная норма закреплена в п.3 ст.438 ГК РФ. Акцепт признается таким в случае совершения лицом, получившим оферту, в срок, установленный для акцепта,

определенных действий по выполнению указанных в оферте условий договора, если иное не предусмотрено законом, иным правовым актом или не указано в оферте. Данное правило имеет большое значение для правового регулирования отношений сторон в предпринимательской сфере.

Получение акцепта лицом, направившим оферту, является доказательством того, что сторона приняла условия договора, с этого момента, договор будет считаться заключенным.

В случае, когда сторона, предложившая заключить договор, получила акцепт от другой стороны, но в то же время эта сторона, направившая данный акцепт пытается его отозвать, такое поведение будет признано односторонним отказом от заключения договора, а подобное поведение является недопустимым в силу ст.310 ГК РФ, кроме случаев, предусмотренных законом или иными нормативными актами.

На практике достаточно часто возникают ситуации, когда сторона, получившая оферту не согласная с какими-то условиями данной оферты и предлагает первоначальной стороне-инициатору заключить договор на иных условиях, то такой ответ не является акцептом, а признается отказом от акцепта и в то же время считается новой офертой.

Срок для акцепта может быть определен как в самой оферте, так и в случае его отсутствия в оферте, может быть регламентирован законодательством.

Если срок для акцепта строго определен в оферте, то в соответствии со ст. 440 ГК РФ, договор будет признан заключенным в момент получения лицом, направившим оферту, извещения о ее акцепте в определенный офертой или законом срок.

Необходимо отметить то, что особо важным правовым значением здесь обладает, не дата направления извещения об акцепте, а конкретная дата получения этого извещения адресатом. Сторона, получившая оферту и желающая заключить договор, должна приложить определенные усилия для

того, чтобы извещение об акцепте было получено стороной, направившей оферту, в срок, определенный офертой.

В случае если сторона, получившая оферту, не согласна с определёнными пунктами договора и предлагает заключить договор на иных условиях, изложив некоторые пункты договора в своей редакции, то на этой стороне, проявившей инициативу в заключении договора и направившей новую оферту, лежит ответственность по принятию мер, которые позволят внести определённую ясность в отношения сторон.

Для достижения этой цели возможны три варианта действий:

- 1) безоговорочное согласие с изменением отдельных условий договора, предложенных другой стороной;
- 2) поиск компромиссного решения в отношении спорных условий договора, то есть согласование возникших разногласий по отдельным условиям договора;
- 3) отказ от принятия оферты и заключения договора.

В вышеперечисленных случаях, в соответствии со ст.507 ГК РФ, сторона-инициатор, со стороны которой исходило предложение заключить договор, обязана в течение тридцати дней согласовать эти условия, если иное не предусмотрено законом или договором. Данная норма необходима для нормального функционирования рынка, поскольку контрагент имеет право рассчитывать на заключение договора, для дальнейшего планирования своей деятельности и исполнения договора.

При этом, сторона получившая предложение по внесению изменений в договор, но не принявшая мер по согласованию условий договора поставки и не направившая уведомление другой стороне об отказе от заключения договора в срок, определенный офертой или законом, обязана возместить убытки, возникшие вследствие уклонения от согласования условий договора поставки.

В соответствии с п.6 Постановления Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 №18 «О некоторых вопросах, связанных с применением Положений

Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки», в процессе разрешения споров о возмещении убытков, возникших по причине уклонения стороны от согласования условий договора поставки, в рамках ст.507 ГК РФ, важно отметить, что такими убытками могут быть признаны, расходы стороны, направившей извещение о согласии заключить договор с предложением о согласовании его условий (акцепт на иных условиях), в случае если они возникли в связи с подготовкой и организацией исполнения данного договора и были предприняты по истечении тридцатидневного срока со дня получения стороной, направившей оферту, акцепта на иных условиях¹.

В современном мире для сторон чрезвычайно важно определить в подписываемом договоре, к какому виду договора он относится, а также необходимо максимально четко определить права и обязанности сторон.

Рассмотрим процесс исполнения сторонами договора поставки. С момента подписания договора, между сторонами возникают определенные договором обязательства, представляющие собой отношения, в рамках которых одна сторона вправе требовать от другой стороны совершения определенного действия или действий, либо воздержания от совершения какого-либо действия или действий.

Исполнение договора поставки регламентируется нормами §3 гл.30 ГК РФ «Поставка товаров» и §1 гл. 30 ГК РФ, посвященному общим положениям о купле-продаже, поскольку поставка является ее разновидностью. Также, для грамотного регулирования процесса исполнения договора поставки, необходимо применять положения гл. 22 ГК РФ «Исполнение обязательств», поскольку данные нормы являются базовыми для всех видов договоров гражданско-правового характера.

Стороны договора, для его надлежащего исполнения, обязуются выполнять по отношению к друг другу определенные действия или же

¹Постановление Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 N 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением Положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки», СПС «Консультант-плюс».

наоборот воздерживаться от их совершения для достижения главной цели и реализации интересов, ради достижения которых они заключили данный договор. Подобная реализация интересов подразумевает под собой надлежащее исполнение сторонами обязательств, предусмотренных заключенным между ними договором поставки, так исполнение договора может быть реальным, что является содержательной частью договора и надлежащим, что является качественной частью договора.

В соответствии со ст.309 ГК РФ, обязательства должны исполняться надлежащим образом в соответствии с условиями данного обязательства, требованиями закона и иных правовых актов. Исполнение сторонами своих обязательств, предусмотренных договором обязательно должно быть надлежащим, также, необходимым условием является реальность исполнения этих условий.

Реальное исполнение обязательств выражается, как уже говорилось выше, в совершении определенных договором действий, либо в воздержании от совершения каких-либо действий. Данное условие тесно связано с недопустимостью одностороннего отказа от исполнения обязательства, либо его изменения, если только подобный отказ от исполнения договора не предусмотрен законом или иными правовыми актами.

Отказ от исполнения обязательств или изменение условий обязательств в одностороннем порядке, но по соглашению сторон, может быть обусловлено необходимостью выплаты определенного денежного эквивалента другой стороне договора, к примеру поставщик осуществил поставку покупателю товара, а покупатель принял товар и оплатил.

Ключевым моментом для исполнения сторонами обязательств, предусмотренных договором поставки, является надлежащее исполнение сторонами его условий.

Зачастую, в процессе исполнения условий договора, стороны договора поставки - участники предпринимательской сферы, отождествляют такие понятия как реальное и надлежащее исполнение условий договора. Не

оставляет сомнения тот факт, что данные понятия очень тесно переплетены между собой. Однако надлежащее исполнение договора проверяется таким показателем как качество его исполнения, а реальное же исполнения лишь отвечает критерию его содержания.

Без реального исполнения в полном объеме содержательной части договора поставки, невозможно сделать вывод о надлежащем исполнении условий договора. В тоже время, без надлежащего исполнения условий договора, но при этом при реальном его исполнении, обязательства, предусмотренные договором, не могут считаться исполненными в полном объеме. Эти две части договора всегда взаимозависимы и не могут самостоятельно существовать друг без друга, поэтому недопоставка товара нарушение реального исполнения, в части качества, к примеру недопоставка товара, влечет за собой нарушение его содержательной части, то есть неисполнение договора.

Если, в процессе исполнения договора станет очевидным, что обязательства не могут быть исполнены, то в отношении стороны, не исполнившей свои обязательства, могут быть применены нормы, закрепленные в ст.12 ГК РФ – присуждение к исполнению обязанности в натуре.

Заслуживает внимания то, что большинство ученых-правоведов соотносят термины «реальное исполнение обязательства» и «исполнение обязательства в натуре», но при этом каждый придерживается своей позиции. Так, правовед А.А. Павлов считает, что отождествление данных понятий есть ничто иное, как соотношение цели и средства. При этом присуждение к исполнению обязанности в натуре, во-первых, возникает только на критичной стадии исполнения договора, а во-вторых, является не единственно возможным способом достижения необходимого результата¹. Между тем, такой способ защиты, как исполнение обязательства за счет

¹Павлов А.А. Присуждение к исполнению обязанности в натуре как способ защиты гражданских прав в обязательственных правоотношениях. – СПб., Юридический центр Пресс. 2001. – С. 246.

должника, также позволяет достичь поставленной цели, по его мнению, подобное разграничение является искусственным.

И реальное исполнение обязательства, и исполнение обязательства в натуре имеют перед собой одну цель – не допустить замены исполнения обязательства денежным эквивалентом. В случае нарушения принципа реального исполнения обязательств может быть применен способ защиты, предусмотренный ст. 12 ГК РФ – присуждение к исполнению обязательства в натуре.

Относительно смысла требования реального исполнения обязательства учеными сформулировано множество мнений, так, юрист Е.В. Богданов считает, что все положения гл. 22 ГК РФ «Исполнение обязательств» направлены на исполнение обязательств в натуре, а ограничение данного принципа проявилось в ст. 396 ГК РФ «Ответственность и исполнение обязательства в натуре»¹.

В соответствии с п. 1 ст. 396 ГК РФ в случае ненадлежащего исполнения обязательств, предусмотренных договором, что повлекло за собой применение таких штрафных санкций, как уплата неустойки и возмещение убытков, не освобождают должника от надлежащего исполнения своего обязательства в натуре, в случае если иная ситуация не предусмотрена законом или договором.

Ограничение положения об обязанности должника исполнить обязательства в натуре получило свое отражение в нормах, регулирующих договорную конструкцию купли-продажи, так в соответствии со ст. 456 ГК РФ, одной из главных обязанностей поставщика-продавца по договору купли-продажи является его обязательство по передаче товара покупателю. В соответствии с п. 1 ст. 436 ГК РФ, за неисполнение продавцом обязанности по передаче товара, покупатель вправе отказаться от исполнения данного договора, а в случае если продавец отказывается передать оплаченный товар,

¹Богданов Е.В. Специфика и социальное значение предпринимательских договоров // Журнал российского права. – 2002. – № 1. – С. 18.

то на основании ст.487 ГК РФ, покупатель вправе потребовать от продавца передать оплаченный товар или потребовать возврата суммы аванса за товар, который продавец по какой-то причине отказался передавать.

Таким образом, можно заметить, как различаются права покупателя при различном порядке оплаты, так при условии предоплаты товара, покупатель может потребовать от продавца передачи оплаченного товара, но при отсутствии в договоре такого условия, покупателю по общему правилу такое право не предоставлено.

Исходя из этого, создается ситуация, когда, казалось бы, в соответствии со ст.12 ГК РФ, покупатель вправе требовать присуждения к исполнению обязательства в натуре, однако ст.463 ГК РФ существенно меняет его и право покупателя требовать присуждения продавца к исполнению обязательства в натуре сохраняется у него лишь тогда, когда предметом договора является индивидуально-определенная вещь.

По общему правилу, касательно товаров, обладающих родовыми признаками, покупатель не вправе воспользоваться данной нормой, подобное разграничение является искусственным и приводит к одинаковому последствию: к реальному исполнению обязательства, вследствие чего кредитор получает тот результат, к которому стремился при заключении договора.

Российский юрист В.В. Витрянский, анализируя правовые особенности требования арендодателя-собственника к арендатору о возврате ему имущества. В соответствии с правовым смыслом данного требования оно является требованием о присуждении к исполнению обязанности в натуре»¹.

В случае, когда покупатель, в нарушение закона и иных нормативных актов, не принимает или отказывается принимать товар, в соответствии с п.3 ст.484 ГК РФ, продавец вправе, по своему выбору потребовать от покупателя

¹Витрянский В.В. Проценты по денежному обязательству как форма ответственности // Хозяйство и право. – 1997. – № 8. – С. 69.

совершения двух действия, либо приемки товара или отказа от исполнения договора купли-продажи.

Установленное законом право продавца требовать от покупателя приемки товара выражает собой применение ст.12 ГК РФ – присуждение к исполнению обязательства в натуре.

Проанализировав законодательство РФ можно сделать вывод о том, что законодатель использовал односторонний подход при определении и предоставлении средств защиты прав и интересов сторон, представляется, что законодатель ставит в приоритет защиту интересов продавца, при этом ущемляя и сокращая возможности защиты интересов покупателя.

Выстраивание законодательной системы и конструирование законодательства на основе противоречащих друг другу правовых традиций, приводит к тому, что нормы, предназначенные для регулирования одних и тех же отношений, нарушают основополагающий принцип равенства сторон. Притом, в ст. 1 ГК РФ законодатель закрепляет фундаментальное положение о построении гражданского законодательства на признании равенства участников регулируемых им отношений.

Ученый-юрист Г.Ф. Шершеневич придерживался, считающегося сейчас, спорного мнения о том, что при уклонении покупателя от принятия товара продавец может требовать от него оплаты цены товара и возмещения убытков, но принудить покупателя, отказывающегося от приемки товара, к его принятию он не вправе, потому что подобное требование не входит в рамки дозволенного и не согласовывается с самим понятием об обязательственных отношениях, а также не согласовывается с интересами продавца. В тоже время, ученый отмечал, что в законодательстве России закреплена норма, позволяющая в судебном порядке принудить покупателя принять купленный товар¹.

¹Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права. Т. II: Товар, Торговые сделки. – М., Статут. 2003. – С. 268.

С юридической точки зрения специалист в области гражданского права О.С. Иоффе, высказывал мнение о том, что в любом правоотношении на первый план должны выступать не вещи, а действия сторон, поскольку объектом права является не результат, который удовлетворяется в процессе его осуществления, а конкретно то, на что данное право было направлено и на что оно оказывает существенное влияние¹.

В процессе реализации этого принципа реального исполнения обязательства в значительной степени укрепляется сама договорная дисциплина, что несомненно придает стабильность всему гражданско-правовому обороту. Смысл заключается в том, что покупателю представляется необходимым заключить договор поставки в связи с тем, что у него появляется необходимость приобрести конкретные товары, а удовлетворить данное желание возможно путем заключения договора, который будет содержать в себе существенные и инициативные условия. На реализацию данной потребности у покупателя есть денежные средства, соответственно, ему необходимо получить сам товар, а не его денежный эквивалент. Поэтому, в основной перечень целей законодателя входит обеспечение покупателю возможности реализовать возникшие у него потребности. Замена данной потребности в получении натурального товара является по своей сути денежным суррогатом.

В п.11 информационного письма Президиума ВАС РФ от 25.02.2014 N 165 «Обзор судебной практики по спорам, связанным с признанием договоров незаключенными» сказано, что предложение одной стороны договора о необходимости согласования каких-то условий означает, что такое условие, в случае его принятия другой стороной, становится существенным условием для данного договора².

¹Иоффе О.С. Обязательное право. – М.: Юридическая литература, 2013. С. 60.

²Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 25.02.2014 № 165 «Обзор судебной практики по спорам, связанным с признанием договоров незаключенными», СПС «Консультант плюс».

Представляет интерес то, что позиция законодателя, заключенная в возложении на сторону не исполнившую свои обязательства надлежащим образом, то есть в натуре, ответственности, которая будет зависеть от наличия реальной вины в неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательства. Установленный принцип наличия доказанной вины в вопросе об обязанности возместить неустойку и убытков, обусловлена тем, что как само возмещение убытков, так и уплата неустойки представляют собой формы гражданско-правовой ответственности.

Большинство ученых-юристов подобную конструкцию, относительно принуждения стороны нарушившей условия договора поставки или не исполнившей свои обязательства надлежащим образом, к исполнению обязательства в натуре, не рассматривают как форму ответственности для сторон договора поставки.

Так, О.С. Иоффе утверждает, что подобной ответственности сторон нет места в рамках тех обязательств, которые сторона обязана выполнить без угрозы привлечения его к ответственности так как понуждение к исполнению заключенного договора не может относиться к мерам имущественной ответственности и по общему правилу подобное действие не должно привлекать никаких неблагоприятных имущественных последствий для сторон, нарушивших свои обязательства¹.

Принуждение к исполнению обязательства в натуре не должно быть связано с возникновением неблагоприятных имущественных последствий для должника, в силу чего данное принуждение не может считаться мерой ответственности, а является лишь способом, который стороны могут использовать для защиты нарушенных прав, который будет направлен на восстановление благоприятного имущественного положения кредитора.

В связи с вышесказанным, присуждение должника к исполнению своих обязательств в натуре не является мерой ответственности, а выражается лишь в виде способа защиты нарушенных прав. Поэтому на подобные отношения

¹Иоффе О.С. Обязательное право.– М.: Юридическая литература, 2013. С. 76.

не должны распространяться нормы и положения о гражданско-правовой ответственности участников договорных отношений, а также сами положения, регламентирующие условия наступления подобного рода ответственности.

В соответствии с вышесказанным, можно сделать вывод о том, что непосредственно перед заключением договора стороны обязательно должны согласовать и принять его условия. На этапе согласования сторонам особенно важно избегать формального подхода к заключению договора и доверить данную работу профессионалу, который сможет грамотно проанализировать предмет и предложить добавить к существенным условиям, уникальные, инициативные условия. Чем более качественно и подробно стороны проработают условия договора, тем больше вероятность в будущем избежать или минимизировать возможные негативные последствия, которые могут возникнуть в процессе исполнения договора.

2.3. Изменение и расторжение договора поставки

Законодательство Российской Федерации предусматривает особый порядок урегулирования разногласий, которые могут возникнуть между сторонами в процессе согласования условий договора поставки. Данный порядок закреплен в ст.506 ГК РФ, которая устанавливает обязанность для стороны, направившей оферту, в тридцатидневный срок письменно уведомить о любом своем решении сторону, направившую акцепт на иных условиях или новую оферту. В подобной ситуации возможны три варианта развития событий, которые заключаются в том, что сторона, направившая оферту, полностью отказывается от заключения договора поставки на иных условиях, либо в полном объеме принимает новые условия и подписывает договор, также существует вариант поиска компромиссного решения, когда сторона готова к диалогу по согласованию дополнительных условий. Смысл данной нормы заключен в том, чтобы между сторонами возник диалог, в

результате которого стороны обязаны предпринять меры для установления дальнейшего контакта по урегулированию возникших разногласий.

Достаточно интересен по своей природе акцепт на иных условиях, поскольку единственное требование, которое он в себе содержит это получение ответа от стороны. Он не является средством принуждения стороны к обсуждению возникших разногласий и тем более не понуждает к заключению договора. Стороне, направившей оферту или акцепт на иных условиях, достаточно просто сообщить ответ, который позволит внести ясность в отношения сторон. В случае невыполнения этого простого требования, к стороне, нарушившей такое условие могут быть применены штрафные санкции в виде взыскания убытков, которые могут возникнуть в результате бездействия стороны, которая уклонилась от согласования условий договора и связи с чем, будет считаться виновной в возникновении подобной неопределенности. Подобное бездействие стороны может повлечь за собой возникновение затрат, связанных с подготовкой договора к исполнению.

Допустимо внесение изменений в условия договора поставки по взаимному согласию сторон, в данном случае все изменения оформляются в письменной форме, к примеру, в виде дополнительных соглашений к договору поставки.

Также, исключительно по взаимному согласию, стороны могут расторгнуть договор досрочно, без применения по отношению к друг другу каким-либо штрафных санкций или иных негативных последствий. Важно отметить, что подобное условие о расторжении договора в одностороннем порядке поставки, а также конкретные случаи, позволяющие воспользоваться данным правом, должны быть предусмотрены самим договором.

В соответствии со ст.523 ГК РФ, односторонний отказ от исполнения договора поставки, как полностью, так и частично, или же изменение его условий в одностороннем порядке допускаются только в случае нарушения одной из его сторон существенных условий данного договора.

Рассмотрим существенные нарушения условий договора поставки, как со стороны поставщика, так и со стороны покупателя.

Со стороны поставщика нарушением существенных условий договора являются:

- 1) поставка товаров ненадлежащего качества;
- 2) нарушение сроков поставки товаров.

Со стороны покупателя нарушением существенных условий договора являются:

- 1) нарушение сроков оплаты товаров;
- 2) невыборка товаров.

В случае, когда стороны приходят к соглашению расторгнуть или изменить договор поставки по взаимному согласию, договор будет считаться измененным или расторгнутым исключительно с момента подписания сторонами соответствующего соглашения, или в иной срок, который будет определен в соответствующем соглашении о расторжении договора или же в дополнительном соглашении об изменении данного договора.

В ст.452 ГК РФ определен порядок изменения и расторжения договора, поскольку договор поставки всегда заключается в письменной форме, соглашение об изменении или расторжении договора также должно быть оформлено в аналогичной, письменной форме, если законом или иным правовым актом не предусмотрено иное.

В случае получения отказа стороны принять предложение об изменении или расторжении договора поставки, или неполучения ответа в определённый договором или законом срок, такое требование может быть обосновано и заявлено стороной, предложившей изменить или расторгнуть договор поставки, в арбитражный суд.

Основополагающий принцип свободы договора, сформулированный и закрепленный в ст.421 ГК РФ, распространяет свое действие и сохраняет свою актуальность начиная с момента возникновения договорных отношений и до момента их полного прекращения.

В настоящее время, выработанная практика договорной работы показывает, что процесс прекращения договорных обязательств не всегда происходит в точном соответствии с требованиями законодательства. Причиной этого является то, что в законодательстве используется огромное разнообразие терминов и определений, которые могут быть использованы для обозначения тождественных и сходных по значению понятий. Данное явление довольно часто встречается в предпринимательской деятельности и получает свое практическое воплощение в договорной работе.

К примеру, стороне договора реализовать свое право на односторонний отказ от исполнения договора поставки представляется возможным только в случае доказанного, существенного нарушения условий договора поставки одной из сторон. Как уже говорилось выше, в ст. 523 ГК РФ закреплена перечень существенных нарушений условий договора имеющих особое значение, применительно как к поставщику, так к покупателю. Только вытекающие из содержания данной нормы существенные нарушения условий договора поставки, могут служить достаточным и весомым основанием для предоставления возможности стороне воспользоваться правом одностороннего отказа стороны от исполнения договора, то есть для его расторжения или изменения в одностороннем порядке, в их числе:

— неоднократное нарушение поставщиком сроков поставки товаров или поставка им товаров ненадлежащего качества с недостатками, которые не могут быть устранены в разумный срок;

— неоднократное нарушение покупателем сроков оплаты товаров или неоднократная невыборка им товаров.

Из смысла данной статьи следует, что законодатель предоставляет стороне, права которой нарушены два варианта исхода событий на выбор, либо в одностороннем порядке отказаться от исполнения договора, либо в аналогичном, одностороннем порядке изменить его условия.

Проанализировав правовые нормы, регламентирующие предпринимательские договоры можно сделать вывод о его недостаточной

теоретической изученности, что выражается несовершенством и противоречивостью действующего законодательства.

Не оставляет сомнений тот факт, что в законодательстве должны быть предусмотрены строго определенные способы защиты нарушенных прав, а право на односторонний отказ от исполнения договора поставки позволяет решать подобные задачи. В то время, как предоставление стороне, право которой нарушено, права на изменение условий договора в одностороннем порядке противоречит существу предпринимательского договора.

Как было сказано ранее, договор представляет собой единство двух волеизъявлений и в момент заключения стороны признают, что путем подписания договора, они подтверждают свое полное согласие не по каким-либо абстрактным условиям, а по конкретно определенным и согласованным сторонами условиям договора.

В Гражданском кодексе закреплена норма о свободе договора, то есть, стороны свободны в заключении договора и пройдя весь цикл этапов по согласованию условий конкретного договора поставки, должны иметь возможность изменять его условия лишь взаимному согласию сторон конкретного договора поставки¹.

Сформулированному выше выводу можно противопоставить следующую позицию, право на изменение условий договора в одностороннем порядке предоставляется стороне, права которой были нарушены, в качестве способа защиты своих прав от ненадлежащего исполнения своих обязательств другой стороной.

Представляется, что данный способ защиты предусмотрен для защиты прав и во благо участников договорных отношений, однако подобные нормы не должны противоречить природе гражданско-правовых институтов, в том

¹Карапетов А.Г., Савельев А.И. Свобода договора и ее пределы: в 2 т. – М.: Статут, 2012. – Т. 2: Пределы свободы определения условий договора в зарубежном и российском праве. – С. 98.

числе и природе договоров гражданско-правового характера, к которым собственно и относится договор поставки.

Могут возникнуть ситуации, в которых одна сторона может попытаться превысить свои «полномочия» в способе защиты прав, но подобного произвола одной стороны и одной воли нельзя допускать по отношению к другой стороне. В противном случае, защитив права одной стороны, можно неправомерно ущемить права другой стороны договора, так изменение условий договора в одностороннем порядке, как правило, ставит в невыгодное, неблагоприятное положение другую сторону. Получается, что одна сторона, права которой были нарушены, вправе по своему усмотрению изменять условия договора в одностороннем порядке, но при этом за другой стороной сохраняется обязанность исполнить свои обязательства в измененном виде, что совершенно не соответствует существу такой сложной конструкции, как договор гражданско-правового характера.

Таким образом, договор поставки представляет собой гибкий способ связи между поставщиком и покупателем и заключает в юридическую оболочку права и обязанности сторон-участников договора. Законодательством Российской Федерации предусмотрена возможность изменения и расторжения договоров поставки, как в одностороннем порядке, так и по взаимному согласию сторон. Расторжение или изменение условий договора в одностороннем порядке возможно лишь в случае нарушения одной из сторон существенных условий договора поставки. При изменении либо расторжении договора поставки по обоюдному согласию, сторонам достаточно лишь заключить данное соглашение в простой письменной форме.

ГЛАВА 3. ОТВЕТСТВЕННОСТЬ СТОРОН ДОГОВОРА ПОСТАВКИ

3.1 Неустойка (пени и штраф), как вид ответственности в предпринимательской сфере

В предпринимательской сфере, в процессе исполнения условий договора поставки между сторонами нередко возникают конфликтные ситуации, причиной которых, как правило, является ненадлежащее исполнение одной или обеими сторонами своих обязательств, либо нарушение одной сторон прав другой стороны, закрепленных в данном договоре.

Применительно к договорам поставки, в законодательстве РФ принято выделять три основные меры ответственности для лиц, нарушивших условия договора и ненадлежащим образом исполнивших свои обязательства. Среди подобных мер ответственности считаем важным отметить две меры: взыскание неустойки (пени, штраф) и возмещение убытков¹. Также, в случаях, определенных законом или договором возможно и взыскание процентов за пользование чужими денежными средствами.

Рассмотрим достаточно распространенную и, на наш взгляд, очень эффективную, меру ответственности - неустойку (штраф и пени). Нормы, регламентирующие неустойку закреплены в §2 гл. 23 Гражданского кодекса Российской Федерации состоящем из четырех статей, в которых описывается

¹Розенберг М.Г. Ответственность за неисполнение денежного обязательства: Комментарии к Гражданскому кодексу РФ. – М., Международный центр финансово-экономического развития. 1995. – С. 8;

понятие неустойки, форма соглашения о неустойке, понятие законной неустойки и порядок уменьшения неустойки.

Неустойку в зависимости от оснований принято классифицировать следующим образом:

- 1) по источнику возникновения (договорная или законная);
- 2) по способу исчисления - одномоментный (штраф) или накопительный (пени);
- 3) по соотношению с убытками, которая может иметь зачетный, штрафной, исключительный, альтернативный характер.

В современной предпринимательской сфере понятие законной неустойки практически не используется, поскольку такая неустойка установлена законодателем и предназначена для урегулирования определенных правоотношений в достаточно узкой области.

Важной особенностью такой неустойки является механизм ее правового действия. Законная неустойка всегда несет для сторон определенные последствия, наступление которых не поддается влиянию и желаниям сторон договора поставки. Это говорит о том, что такая мера ответственности, как законная неустойка не нуждается в обсуждении сторонами перед заключением договора и не подлежит фиксации в обязательной письменной форме, поскольку она заранее определена законом.

В соответствии с п.2 ст.332 ГК РФ На размер законной неустойки стороны вправе повлиять на размер законной неустойки лишь в сторону увеличения ее размера, но только по соглашению сторон и только если это не запрещено законодательством РФ¹.

Ранее, для договоров поставки было характерно применение именно законных неустоек, которые устанавливались Постановлением Совмина СССР от 25.07.1988 N 888 «Об утверждении Положения о поставках продукции производственно-технического назначения, Положения о

¹Нам К.В. Убытки и неустойка // Актуальные проблемы гражданского права. / Под ред. Брагинского М.И. – М., Статут. 2004. – С. 350.

поставках товаров народного потребления и Основных условий регулирования договорных отношений при осуществлении экспортно-импортных операций»¹, в настоящее время данный правовой акт утратил свою юридическую силу и в отношении сторон договора поставки законная неустойка не применяется.

Согласно п. 4 Постановления Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 N 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением Положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки», арбитражные суды при разрешении предпринимательских споров могут применять правила заключенные в положении о поставке продукции производственно-технического назначения или в положении о поставках товаров народного потребления, что не противоречит императивным нормам Гражданского кодекса РФ, если в договоре имеется прямая отсылка на конкретный пункт этих положений либо из текста договора признается очевидным право и намерение сторон их применять².

Особое внимание следует уделить тому, что в современном мире, применимо к предпринимательской сфере, соглашение о неустойке обязательно должно быть совершено в простой письменной форме, в противном случае, несоблюдение простой письменной формы влечет за собой недействительность соглашения о неустойке и не может быть применено в отношении стороны нарушившей условия договора поставки.

Важная особенность неустойки, определенной договором, то есть договорной неустойки заключается в том, что такая неустойка приобретает свою юридическую силу исключительно в результате и вследствие взаимного согласия сторон. Данное соглашение обязательно должно в обязательном порядке быть зафиксировано в простой письменной форме, то есть в аналогичной договору поставки форме, как уже было сказано выше.

¹ Постановление Совмина СССР от 25.07.1988 N 888, глава VIII, СПС «Консультант плюс».

² Постановление Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 N 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением Положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки», п.4, СПС «Консультант плюс».

В соответствии со смыслом вышеназванного п. 4 Постановления Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 N 18, если в договоре поставки содержится условие о применении содержащихся в главе XIII, которая называется «Имущественная ответственность» Положений о поставке производственно-технического назначения и о поставках товаров народного потребления, то такое условие автоматически становится особым способом определения неустойки предусмотренной договором поставки, поскольку данное положение содержит в себе порядок применения данной меры ответственности.

В настоящее время этот юридический документ, регламентирующий особый порядок применения законной неустойки в предпринимательской сфере в области поставки товаров, утратил свою юридическую силу или отменен. На практике и в процессе согласования условий договора стороны вправе внести такую меру ответственности, как неустойка (штраф или пени), которые являются договорными мерами ответственности, поскольку предусмотрены в договоре и, соответственно, зафиксированы в письменной форме.

Такая неустойка называется договорной исходя из того, что стороны вправе, в разумных пределах, установить ее размер и, иногда, ограничить его. Представляется, что применение такой меры ответственности, как договорная неустойка является наиболее выгодной, для обеих сторон, по сравнению, к примеру, с взысканием убытков. Выгода для сторон определяется тем, что подобного рода штраф, как правило, мотивирует стороны добросовестно исполнять свои обязательства и не нарушать условия договора, чтобы избежать возможных негативных последствий от ее применения.

По мнению некоторых исследователей-юристов, для современного мира, разграничение неустойки на такие виды, как законная неустойка и договорная неустойка, базируясь лишь на источниках ее возникновения на не имеет достаточного смысла и практически потеряло свою значимость. В тоже

время они придают важность, вопросу грамотного разделения таких определений, как неустойка, штраф и пени и учеными-юристами неоднократно производились попытки отграничить понятия неустойки, штрафа и пени.

Для выполнения данной задачи, по выделению ключевых значений штрафов, исследователи выделяли три основные особенности штрафов.

Первая особенность заключается в том, что штраф всегда устанавливается и определяется в твердой сумме, которая не может изменяться по прошествии времени.

Вторая особенность связана с тем, что штраф призван обеспечить обязательства, носящие дополнительный характер. Примером таких дополнительных обязательств может быть, штраф за несвоевременное преступление к исполнению договора или несвоевременный вывоз товара со склада поставщика, за невозврат тары поставщику и тому подобно.

Третья особенность в том, что в качестве главной особенности штрафа является единовременность платежа в твердо определенной денежной сумме.

В прошлом, термин штраф использовался лишь в случаях, когда речь шла об обязанности должника уплатить кредитору денежную сумму, размер которой не определен в конкретном размере, а исчисляется прямо пропорционально стоимости неисполненного стороной обязательства. На наш взгляд, анализируя ситуацию в современной предпринимательской сфере, в подобных случаях корректнее было бы использовать термин «пени», так как самое понятие штрафа предполагает собой денежную сумму в твердо определенно размере, которая будет начислена должнику в следствие неисполнением им какого-либо обязательства.

В ранее действующем законодательстве термин штраф являлся не только мерой ответственности, но и также штраф обладал конфискационным характером. Наиболее четко эта связь прослеживалась при взыскании штрафных санкций в доход государства за нарушения отдельных условий

договора поставки¹. В то время, штрафная мера ответственности играла настолько важную роль, что даже представлялась и допускалась возможность трансформации ответственности гражданско-правового характера в публично-правовую ответственность.

Юрист, Д.Х. Липницкий определял штрафы, которые подлежат взысканию в доход государства, как штрафную санкцию за нарушение государственной дисциплины².

Доктор юридических наук Б.И. Пугинский относил такую меру ответственности, как штраф, к видам общехозяйственной ответственности, которые могут применяться исключительно за нарушения требований законодательства или предписаний государственных органов. Ученый не считал штраф мерой ответственности гражданско-правового характера³.

Советский правовед и доктор юридических наук А.В. Венедиктов отмечал, что разграничение таких понятий, как неустойка, штраф и пени с практической точки зрения важной роли не играют, поскольку они равнозначно являются мерой ответственности, которую законодатель закрепил в ст.330 ГК РФ. К тому же, процесс разделения этих понятий представляет собой достаточно сложную и трудноразрешимую задачу, в связи с отсутствием четких причин на то⁴.

Однако, можно не согласиться со сказанным А.В. Венедиктовым, поскольку в настоящее время в законодательстве РФ не разделяют данные понятия. В подтверждение рассмотрим содержание ст. 330 ГК РФ в которой, законодатель дает общее определение неустойки, в том числе штрафа и пени, которой признается определенная законом или договором денежная сумма, которую должник обязан уплатить кредитору в случае, например, просрочки исполнения обязательства. При этом законодатель не указывает, является ли

¹Граве К.А. Неустойка в советском праве. – М., Юридическая литература. 1950. – С. 16.

²Липницкий Д.Х. Предотвращение хозяйственных правонарушений и эффективность производства // Хозяйственное право и эффективность производства. – М.:Р 2000 – С. 245.

³Пугинский Б.И. Гражданско-правовые средства в хозяйственных отношениях.– М.: Юрид. лит, 2014. – С. 224.

⁴Венедиктов А.В. Договорная дисциплина в промышленности. – Л., ЛГУ. 1995. – С. 134.

штраф и пени разновидностью неустойки, а лишь обобщает данные понятия в одну форму ответственности.

При толковании ст. 330ГК РФ «Понятие неустойки» неизбежно возникновение двусмысленной ситуации. С одной стороны, представляется возможным классифицировать штраф и пени, как разновидностью неустойки. Поскольку данные понятия, обособленно, могли бы расширить число мер ответственности. С другой же стороны данные термины по своей природе являются и считаются синонимами, а это не является весомой причиной для выделения их в отдельные виды неустойки и в связи с этим практического значения не имеет¹.

Существуют также и противоположные вышеописанной точки зрения мнения о том, что в практической сфере достаточно часто возникают ситуации, когда стороны умышленно смешивают эти термины и недобросовестная сторона может попытаться в судебном порядке добиться решения о признании недействительным соглашения о неустойке. В связи с этим, разграничение данных понятий могло бы предоставить сторонам право выбора мер ответственности, которые могут быть применены по отношению к недобросовестной стороне.

Неустойка, как мера ответственности, подразделяется на два вида: договорная неустойка и законная неустойка.

Рассмотрим ключевые особенности договорной неустойки. Так, важной особенностью такой неустойки является то, что условие о ней, обязательно должно быть зафиксировано сторонами со строгим соблюдением требований, предъявляемых к документам, которые необходимо оформлять в простой письменной форме.

Существует также такая мера ответственности, как законная неустойка. Важным плюсом такой неустойки является то, что возможность ее применения по отношению к недобросовестной стороне, не обязательно

¹Концепция совершенствования общих положений Гражданского кодекса Российской Федерации // Бюллетень нотариальной практики. – 2009. – № 3. – С. 2 – 13.

должно быть заключено в договоре. Поскольку ее определяет закон, а правовые документы в обязательном порядке должны соответствовать требованиям действующего законодательства РФ, то для такой неустойки не требуется дополнительная фиксация на бумажном носителе. Очевидным минусом применения такой меры ответственности, как законная неустойка является то, что ее возможно применить в строго ограниченной и определенной сфере, а на существенные условия и обязательства, предусмотренные договором поставки она не распространяет свое действие и, следовательно, применена быть не может.

В практической предпринимательской деятельности, достаточно распространены такие ситуации, когда будущие участники договорных отношений придерживаются стандартного, формального подхода при согласовании условий договора и заключении договора поставки. В таких случаях, в главе «ответственность сторон» они прописывают только одну единственную штрафную санкцию – за неисполнение и ненадлежащее исполнение условий договора стороны несут ответственность в соответствии с действующим законодательством РФ.

Использование такого подхода при заключении договора считается неэффективным, поскольку подобные условия, существующие в силу закона, в одиночку, самостоятельно не придают договору поставки особую уникальность. Неоригинальный и не обладающий уникальными свойствами договор поставки никогда не будет являться эффективным регулятором предпринимательских отношений, что несомненно скажется на качестве отношений между сторонами.

Как в процессе исполнения договора, так и в предпринимательской деятельности в целом, действующее законодательство РФ предоставляет стороне, чьи права и интересы были нарушены, возможность взыскать с недобросовестного контрагента лишь убытки, которые подразделяются на два вида: реальный ущерб и упущенную выгоду.

В настоящее время Гражданский кодекс РФ содержит в себе норму, определенную как «законная неустойка», основная суть которой закреплена в п.332 ГК РФ. Разница с законной неустойкой, право на которую, ранее предоставлял документ уже утративший свою юридическую силу, состоит в том, что такая неустойка в предпринимательской деятельности в отношении профессиональных участников рыночных отношений может быть применена только в строго определенной, узкой сфере правоотношений, которые изначально, законодательно обеспечены законной неустойкой.

Участники рыночных отношений, вступая в какие-либо договорные отношения, законодательно обеспеченные законной неустойкой, должны четко осознавать и непременно быть согласными с тем, что им придется в обязательном порядке платить неустойку стороне, право которой нарушено, в случае ненадлежащего исполнения договора или нарушения, предусмотренных таким договором условий.

Такое условие, подобно угрозе, стимулирует и мотивирует стороны к исполнению своих обязательств надлежащим образом, в этом заключается смысл обеспечительного характера законной неустойки.

С момента возникновения любого правоотношения, которое было обеспечено законной неустойкой, данная неустойка автоматически «привязывается» к данному конкретному обязательству и его сторонам.

На наш взгляд, в Гражданском кодексе РФ следует принять такую норму о законных неустойках, которая ранее была отражена в Постановлении Совмина СССР от 25.07.1988 N 888 «Об утверждении Положения о поставках продукции производственно-технического назначения, Положения о поставках товаров народного потребления и Основных условий регулирования договорных отношений при осуществлении экспортно-импортных операций».

Данная мера необходима для того, чтобы дать сторонам возможность применения дополнительной меры ответственности, помимо взыскания

убытков. Тогда, в случае ненадлежащего исполнения своих обязательств по договору, сторона, право которой было нарушено, смогла бы в претензионном и судебном порядке урегулирования споров заявить и взыскать законную неустойку.

Данную норму предлагаем внести изменения в Гражданский кодекс РФ и изложить ст.ст. 331, 332 ГК РФ в следующей редакции:

ГК РФ Статья 331. Неустойка

Кредитор вправе требовать оплаты неустойки в размере, определенном договором или законом.

При отсутствии письменного соглашения о размере неустойки, Кредитор вправе требовать уплаты неустойки в размере 1/300 от ставки рефинансирования ЦБ РФ от суммы неисполненного обязательства за каждый день просрочки исполнения обязательства.

ГК РФ Статья 332. Законная неустойка

1. Кредитор вправе требовать уплаты неустойки, определенной законом (законной неустойки).

2. Размер законной неустойки может быть увеличен соглашением сторон, если закон этого не запрещает.

С принятием части второй Гражданского кодекса РФ резко сузилась область применения законной неустойки. С учетом того, что договор поставки является предпринимательским договором, то ответственность за нарушение его условий, как правило, строится на началах риска, аналогично самой предпринимательской деятельности. Возмещение убытков и уплата неустойки являются основными мерами такой ответственности. Внедрение, или восстановление данных норм в законодательство РФ позволит дополнительно защитить интересы той стороны, права которой нарушит другая сторона.

3.2 Возмещение убытков за ненадлежащее исполнение обязательств в предпринимательской сфере

Законодательство РФ предусматривает особый порядок процедуры возмещения убытков. Так в соответствии с п.1 ст. 15 ГК РФ лицо, право которого было нарушено, вправе требовать от должника полного возмещения причиненных ему убытков, если законом или договором не предусмотрена возможность уменьшения размера убытков.

Гражданский кодекс РФ предусматривает разделение убытков, которые могут подлежать возмещению на два вида, к ним относятся реальный ущерб и упущенная выгода.

Под реальным ущербом понимаются реальные имущественные затраты, которые одна из сторон понесла вследствие выполнения подготовительных работ к исполнению договора. К такому ущербу относятся в частности производственные затраты, утрата имущества или повреждение имущества одной из сторон. Хотим отметить такую особенность реального ущерба, которая состоит в том, что в состав такого ущерба входят не только фактически и практически понесенные стороной расходы, но также и расходы, которые могут возникнуть у стороны в будущем, к примеру, при прохождении этой стороной процедуры восстановления нарушенных прав в судебном порядке.

Упущенной выгодой считаются те неполученные доходы одной стороны, которые она могла бы получить при обычных условиях своей деятельности, если бы ее право не было нарушено неправомерными действиями другой стороны.

Рассмотрим общее понятие убытков, которое закреплено в п. 2 ст. 15 ГК РФ. Под убытками понимаются такие расходы, которые лицо, чье право было нарушено, понесло или должно будет понести для восстановления своего нарушенного права. Также к убыткам относятся утрата или повреждение его имущества, то есть реальный ущерб, а также неполученные доходы, которые это лицо могло бы получить в обычных условиях, если бы его право не было нарушено, то есть упущенная выгода.

Данный принцип разделения убытков основывается на экономическом признаке, то есть, существенное значение имеют только имущественные последствия правонарушения, а также сам характер утрат. Таким образом, расходы, как уже существующие, так и возможно возникшие в будущем, отграничиваются от упущенной выгоды¹.

На практике достаточно распространены ситуации, когда стороны придерживаются формального подхода при заключении договора поставки и в условиях договора они прописывают только одну единственную санкцию, которая может звучать так: «За неисполнение и ненадлежащее исполнение условий договора стороны несут ответственность в соответствии с действующим законодательством РФ».

Данный подход является крайне неэффективным, в процессе исполнения договора и в предпринимательской деятельности в целом, поскольку законодательство предоставляет стороне, чьи права и интересы были нарушены возможность взыскать с недобросовестного контрагента лишь убытки.

В соответствии с п.1. ст.15 ГК РФ, возмещению подлежат все виды убытков, которые находятся в прямой зависимости с правонарушением. Данная штрафная санкция является законной, а значит возможность ее применения не требуется дополнительно фиксировать в договоре поставки, она заранее гарантирована законодателем. Право возмещения убытков может быть ограничено сторонами, если в договоре указано условие о возможности применения такой меры ответственности, как неустойка: исключительная или альтернативная.

В Постановлении Пленума Верховного Суда РФ N 6, Пленума ВАС РФ N 18 от 01.07.1996 «О некоторых вопросах, связанных с применением части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» содержится разъяснение относительно подтверждения упущенной выгоды в досудебном

¹Добрачев Д.В. Развитие института возмещения убытков в свете модернизации Российского гражданского законодательства: научно-практическое пособие. – М.: Юстицинформ, 2012. – С. 105.

и судебном порядке. Необходимость будущих расходов и их предполагаемый размер должны быть обоснованы подробным расчетом и доказательствами, в качестве которых могут быть представлены реальные доказательства, к примеру смета (калькуляция) затрат на устранение недостатков товаров, работ, услуг; договор, определяющий размер ответственности за нарушение обязательств, предусмотренных договором, и прочие виды подобных затрат¹.

Считаем важным отметить такой критерий классификации убытков, как наличие причинной связи и, соответственно, причины, по которым они могут реализоваться в отношении какой-либо стороны.

Правовед Г.К. Матвеев предлагал классифицировать убытки на два вида, на прямые убытки и на косвенные убытки².

Убытки, которые находятся в прямой зависимости от самого исполнения обязательства, если причиной их возникновения явилось следствие неисполнения или ненадлежащего исполнения с стороны своих обязательств, ученый предлагал классифицировать как прямые убытки. Прямые убытки представляются теми убытками, которые возникли вследствие прямого нарушения одной стороной прав другой стороны.

Косвенные убытки, представляют собой результат, который имеет неопределенную причинно-следственную связь.

Косвенные убытки обусловлены возникновением абстрактной возможности, которая, аналогично прямым убыткам, появилась в результате неисполнения или ненадлежащего исполнения сторонами своих обязательств.

Большинство ученых придерживаются позиции о том, что косвенные убытки не должны подлежать взысканию. Обосновывается данная позиция

¹Постановление Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 N 18 "О некоторых вопросах, связанных с применением Положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки" СПС «Консультант-плюс».

²Матвеев Г.К. О прямых и косвенных убытках // Правоведение. – 2003. – № 2. – С. 51.

тем, что они представляют собой абстрактные убытки, а также имеют аналогичную причинную связь с самим правонарушением.

Рассматривая границы, связанные причинной связью между нарушением прав и возникновением убытков, юрист и дипломат В.И. Кофман отмечал, что косвенные убытки, которые имеют абстрактные причины возникновения, не имеют юридической значимости, поскольку они не являются условием, подтверждающим наступление негативных для стороны последствий. Такие убытки возникают в результате обычного хода вещей при выполнении обычных обязанностей, в обычной обстановке¹.

Прямые убытки подлежат взысканию и возмещению, поскольку они прямо связаны с правонарушением и являются неизбежным последствием неисполнения или нарушения должником своих обязательств или же, если они влекут за собой причинение иного вреда кредитору.

В свою очередь косвенные убытки, которые в силу своей неопределенности и отдаленности от реальных фактов нарушения или неисполнения должником своих обязательств или же причинения вреда кредитору, не подлежат возмещению и взысканию. Важно то, что без косвенных убытков не могут существовать прямые, в этом они тесно связаны между собой².

Выше мы рассмотрели, что убытки могут классифицироваться по экономическому признаку и причинной связи.

В юридической литературе для классификации убытков используется такой критерий, как способ их исчисления. Порядок исчисления убытков, применяемый при расторжении договора закреплен в ст. 524 ГК РФ.

Таким образом, такая мера ответственности, как возмещение убытков имеет ряд особенностей:

¹Кофман В.И. Основные вопросы причинной связи в свете общей проблемы гражданской ответственности // Вестник Ленинградского государственного университета. – 1999. – № 10. – С. 124.

²Евтеев В.С. Доказывание наличия и размера убытков при поставках продукции // Законодательство. – 2000. – № 7. – С. 28.

1) убытки являются общей, гарантированной законодателем, мерой ответственности и взыскание убытков может быть применено при любом нарушении сторонами договора своих обязательств;

2) это максимальная по размеру мера ответственности, в случае доказанности размер убытков не может быть снижен в судебном порядке;

3) взыскание убытков применительно для любых нарушений или неисполнений сторонами договора своих обязательств;

4) убытки взыскиваются в результате нарушения одной стороной своих обязательств, при условии возникновения отрицательных последствий для другой стороны. В имущественной сфере потерпевшей стороны они выражаются в виде реального ущерба и упущенной выгоды;

5) убытки подлежат возмещению в полном объеме, если иное не установлено договором или законом.

Отметим такие особенности применения штрафных санкций, которые закреплены в п.1 ст.394 ГК РФ. Если сторонами за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств установлена неустойка, то убытки возмещаются в части, не покрытой неустойкой, также законом или договором могут быть предусмотрены частные случаи:

- когда допускается взыскание только неустойки;

- когда убытки могут быть взысканы в полном объеме, в том числе сверх неустойки;

- когда по выбору кредитора могут быть взысканы либо неустойка, либо убытки.

Очень важной особенностью является то, что возмещению подлежат только прямые убытки. Косвенные убытки, напрямую не связанные с последствиями нарушения обязательства, не подлежат взысканию, но при этом существуют¹.

¹Латынцев А. Расчет убытков в коммерческой деятельности // ЭЖ-Юрист. – 2007. – № 2. – С. 19.

Таким образом, в законодательстве РФ, применительно к договорам поставки сторонам гарантирована возможность применения такой меры ответственности, как взыскание убытков со стороны не исполнившей или ненадлежащим образом исполнившей свои обязательства, предусмотренные договором. Убытки подразделяются на два вида, реальный ущерб, который представляет собой реальные производственные затраты одной стороны, направленные на подготовку к исполнению договора и упущенная выгода, которая является неполученным доходом, который мог бы быть получен, если бы одна из сторон не нарушила условия договора.

Взыскание убытков имеет свои особенности, а именно для их взыскания необходимо представить в суд подробный расчет, а также реальные доказательства, подтверждающие факт их возникновения.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В результате проведенного нами исследования были сделаны следующие выводы:

1. В настоящее время договор поставки является видом договора купли-продажи и соответственно входит в институт договоров купли-продажи, при этом на него распространяются правовые нормы регламентирующие и куплю-продажу, и поставку.

Среди всех видов предпринимательских договоров самым популярным является договор поставки, поскольку регламентирует и придает юридическую форму отношениям, возникающие между профессиональными участниками рыночных отношений. Такая договорная конструкция всегда имеет возмездный характер, должна быть консенсуальной и двусторонне-обязывающей.

Важной особенностью договора поставки является его особый субъектный состав – поставщиком товаров всегда выступает лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность, а покупателем является лицо, которое приобретает товар для дальнейшего использования его в предпринимательских или иных целях, не связанных с личным и иным бытовым использованием.

2. Вопрос выделения договора поставки в отдельный институт вызывает дискуссии среди ученых-правоведов. Договоры поставки, достаточно часто сравнивают с договорами мены, бартера, договорами о взаимных (встречных) поставках и иными подобными договорами, поскольку

все эти договоры произошли от одного, от купли-продажи, следовательно, к каждому из них могут применяться нормы о купле-продаже и иные нормы, регламентирующие конкретный вид договора.

На практике достаточно часто встречаются так называемые смешанные типы договоров, содержащие в себе, к примеру, положения о поставке и положения о подряде, в отношении таких договоров равнозначно, действуют как нормы, регламентирующие поставку, так и нормы применимые к договорам подряда.

3. Существенными условиями договора поставки признаются два условия: 1) предмет (наименование, количество поставляемого товара) и 2) срок (сроки) поставки данного товара. Среди правоведов, распространена классификация условий договора поставки на предписываемые законом и инициативные условия, которые позволяют из стандартного, формального договора сделать уникальную договорную конструкцию, которая позволит максимально эффективно регулировать отношения между его участниками.

4. Перед заключением договора поставки стороны обязательно проходят процедуру согласования его условий. На данном этапе сторонам особенно важно избегать формального подхода к заключению договора и доверить данную работу профессионалу, который сможет грамотно проанализировать предмет и внести предложения о добавлении к существенным условиям, уникальные, инициативные условия, поскольку чем качественнее и подробнее стороны проработают условия договора, тем выше вероятность в будущем избежать или минимизировать возможные негативные последствия, которые могут возникнуть в процессе исполнения договора.

5. Законодательством Российской Федерации предусмотрена возможность изменения и расторжения договоров поставки, как в одностороннем порядке, так и по взаимному согласию сторон.

Расторжение или изменение условий договора в одностороннем порядке возможно в случае нарушения одной из сторон существенных условий договора поставки.

При изменении или расторжении договора поставки по обоюдному волеизлиянию, сторонам достаточно заключить данное соглашение в простой письменной форме, аналогичной форме договора поставки.

6. Неустойкой 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.

Неустойка бывает двух видов: договорная и законная. Особенностью договорной неустойки является то, что условие о ней, обязательно должно быть заключено в простой письменной форме. Такую меру ответственности, как законная неустойка возможно применить в строго ограниченной сфере и на обязательства, предусмотренные договором поставки она не распространяет свое действие и, следовательно, применена быть не может.

На наш взгляд, в Гражданском кодексе РФ следует принять такую норму о законных неустойках, которая ранее была отражена в Постановлении Совмина СССР от 25.07.1988 N 888 «Об утверждении Положения о поставках продукции производственно-технического назначения, Положения о поставках товаров народного потребления и Основных условий регулирования договорных отношений при осуществлении экспортно-импортных операций»

7. Законодатель гарантирует сторонам договора поставки возможность применения такой меры ответственности, как взыскание убытков со стороны не исполнившей или ненадлежащим образом исполнившей свои обязательства, предусмотренные договором. Убытки подразделяются на два вида, реальный ущерб, который представляет собой реальные производственные затраты одной стороны, направленные на подготовку к исполнению договора и упущенная выгода, которая является

неполученным доходом, который мог бы быть получен, если бы одна из сторон не нарушила условия договора.

Взыскание убытков имеет свои особенности, а именно для их взыскания необходимо представить в суд подробный расчет, а также реальные доказательства, подтверждающие факт их возникновения.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ

Международные правовые акты

1. Конвенция ООН о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.), СПС «Гарант».

Нормативные правовые акты федерального уровня

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ), СПС «Консультант плюс».

2. Гражданский кодекс Российской Федерации от 30 ноября 1994 года N 51-ФЗ, СПС «Консультант плюс».

3. Федеральный закон от 12.01.1996 N 7-ФЗ (ред. от 29.07.2018) «О некоммерческих организациях», СПС «Консультант-плюс».

Материалы правоприменительной практики

1. Постановление Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 N 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением Положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки», СПС «Консультант-плюс».

2. Постановление Пленума Верховного Суда РФ и Пленума Высшего Арбитражного суда РФ от 18 августа 1992 г. N 12/12 «О некоторых вопросах подведомственности дел судам и арбитражным судам», СПС «Гарант».

3. Информационное письмо Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ от 25.02.2014 № 165 «Обзор судебной практики по спорам, связанным с признанием договоров незаключенными».

Нормативные правовые акты, утратившие силу

1. Указ Президента РФ от 18.08.1996 N 1209 «О государственном регулировании внешнеторговых бартерных сделок», СПС «Консультант плюс».

2. Постановление Совмина СССР от 25.07.1988 N 888 «Об утверждении Положения о поставках продукции производственно-технического назначения, Положения о поставках товаров народного потребления и Основных условий регулирования договорных отношений при осуществлении экспортно-импортных операций», СПС «Консультант плюс».

Научная и учебная литература

1. Белов В.А. Гражданское право. В 4 т. Т. II. Общая часть, в 2 кн. Книга 2. Факты: учебник для академического бакалавриата и магистратуры. – М. Издательство Юрайт, 2016. – С. 167.

2. Данилов И.А. Понятие сделки и ее элементы // Арбитражный и гражданский процесс. – 2010. – № 6. – С. 44 – 48.

3. Богданов Е.В. Специфика и социальное значение предпринимательских договоров // Журнал российского права. – 2002. – № 1. – С. 18.

4. Брагинский М.И. Договорное право: Книга 2: Договоры о передаче имущества. / М.И. Брагинский, В.В. Витрянский – М.: Искра, 2012. – С. 311.

5. Брагинский М.И., Шапкина Г.С. Хозяйственные договоры в материально-техническом снабжении и сбыте. – М., Экономика. 1976. – С. 144.
6. Брызгалин А.В. Договор поставки: новое содержание в новой экономике– М.: Хозяйство и право. 2014, – С.156.
7. Венедиктов А.В. Договорная дисциплина в промышленности. – Л., ЛГУ. 1995. – С. 134.
8. Витрянский В.В. Договор купли-продажи и его отдельные виды. – М., Статут. 1999. – С. 254.
9. Витрянский В.В. Проценты по денежному обязательству как форма ответственности // Хозяйство и право. – 1997. – № 8. – С. 69.
10. Гавзе Ф.И. Социалистический гражданско-правовой договор – М.: Юрид.литер, 2009. С. 136.
11. Гатин, А. М. О концепции развития законодательства о предпринимательской деятельности. - М.: Дашков и К, 2013. – С. 184.
12. Гордон М.В. Система договоров в советском гражданском праве // Ученые записки Харьковского юридического института. Вып. 5. – Харьков., 1954. – С. 82-83.
13. Граве К.А. Неустойка в советском праве. – М., Юридическая литература. 1950. – С. 16.
14. Добрачев Д.В. Развитие института возмещения убытков в свете модернизации Российского гражданского законодательства: научно-практическое пособие. – М.: Юстицинформ, 2012. – С. 105.
15. Евтеев В.С. Доказывание наличия и размера убытков при поставках продукции // Законодательство. – 2000. – № 7. – С. 28.
16. Иоффе О.С. Обязательное право.– М.: Юридическая литература, 2013. С. 60.
17. Карапетов А.Г., Савельев А.И. Свобода договора и ее пределы: в 2 т. – М.: Статут, 2012. – Т. 2: Пределы свободы определения условий договора в зарубежном и российском праве. – С. 98.

18. Картужанский Л.И. Об основных условиях поставки // Вестник Ленинградского университета. – 1950. – № 10. – С. 69.
19. Комментарии к Гражданскому кодексу Российской Федерации, части второй (постатейный) [Текст]. / Отв.ред. О.Н. Садилов – М.: ИНФРА-М, 2008. С. 78.
20. Концепция совершенствования общих положений Гражданского кодекса Российской Федерации // Бюллетень нотариальной практики. – 2009. – № 3. – С. 2 – 13.
21. Кофман В.И. Основные вопросы причинной связи в свете общей проблемы гражданской ответственности // Вестник Ленинградского государственного университета. – 1999. – № 10. – С. 124.
22. Латынцев А. Расчет убытков в коммерческой деятельности // ЭЖ-Юрист. – 2007. – № 2. – С. 19.
23. Липницкий Д.Х. Предотвращение хозяйственных правонарушений и эффективность производства // Хозяйственное право и эффективность производства. – М.:Р 2000 – С. 245
24. Лихачев Г.Д. Гражданское право. Общая часть. Курс лекций. / Г.Д. Лихачев – М.: Юстицинформ, 2016. – С. 214
25. Магазинер Я.М. Общая теория права на основе советского законодательства // Избранные труды по общей теории права / отв. ред. А.К. Кравцов. – СПб.: Юридический центр «Пресс», 2006. – С. 135
26. Марченко М.Н. Источники права: Учебное пособие / М.Н. Марченко. - М.: ИНФРА-М, 2014. – С.129
27. Матвеев Г.К. О прямых и косвенных убытках // Правоведение. – 1963. – № 2. – С. 51.
28. Мейер Д.И. Русское гражданское право. Часть 1 – М.: Статут, 1997. – С. 290
29. Мейер Д.И. Русское гражданское право. Часть 2 – М.: Статут, 1999. – С. 118

30. Нам К.В. Убытки и неустойка // Актуальные проблемы гражданского права. / Под ред. Брагинского М.И. – М., Статут. 2004. – С. 350.
31. Олейник О. М. Понятие предпринимательской деятельности: теоретические проблемы формирования. // Предпринимательское право. 2015. С. 3-17.
32. Павлов А.А. Присуждение к исполнению обязанности в натуре как способ защиты гражданских прав в обязательственных правоотношениях. – СПб., Юридический центр Пресс. 2001. – С. 246
33. Пугинский Б.И. Гражданско-правовые средства в хозяйственных отношениях. / Б.И. Путинский – М.: Юрид. лит, 2014. – С. 224
34. Розенберг М.Г. Ответственность за неисполнение денежного обязательства: Комментарии к Гражданскому кодексу РФ. – М., Международный центр финансово-экономического развития. 1995. – С. 8;
35. Романец Ю.В. Разграничение договоров подряда и купли-продажи // Законодательство. – 1999. – № 9. – С. 11.
36. Российское гражданское право: Учебник: В 2 т. Т. 1: Общая часть. / Под ред. Е.А. Суханова. – М.: Статут, 2013. – С.394
37. Ситковская О.Д. Совершенствование законодательства в предпринимательской сфере / О.Д. Ситникова. – М.: Зерцало, 2012. – С.129
38. Степанова И.Е. Существенные условия договора / И.Е. Степанова – М.: Вестник ВАС РФ №7, 2007. С. 66.
39. Суханов Е.А. Гражданское право: Общая часть / Е.А. Суханов, Г.Д. Лихачев – М.: Издательство, 2014. С. 126
40. Тихомиров Ю.А. Публичное право: Учебник. М.: Издательство БЕК, 1995. – С. 211
41. Трапезников В.А. Обязательства, возникающие из договора поставки / В.А. Трапезников – М.: Российская юстиция, 2016. №6. С. 54-57.
42. Шершеневич Г.Ф. Курс торгового права. Т. II: Товар, Торговые сделки. – М., Статут. 2003. – С. 268
43. Щемелева И.Н. Договор поставки. – Минск., 1996. – С. 218

44. Яковлев В.Ф. О понятии договора поставки по советскому гражданскому праву // Проблемы гражданского и административного права. – Л., Издательство ЛГУ. 1962. – С.215