(cc) BY

Джолчибекова Нуржамал Джолчибековна
магистрант
Научный руководитель
Ивановская Наталия Владимировна
канд. юрид. наук, доцент

ФГАОУ ВО «Российский университет дружбы народов»
г. Москва

ДОГОВОР ПОСТАВКИ: ПОНЯТИЕ, СОДЕРЖАНИЕ, ПРАВА И ОБЯЗАННОСТИ СТОРОН

Аннотация*: статья посвящена особенностям и содержанию договора поставки. Договор поставки на сегодняшний день является самим распространенным видом договоров в предпринимательской деятельности, что обуславливает большое количество судебных споров, вытекающих из договоров поставки. Судебная практика сталкивается с противоречивым применением и толкованием гражданского законодательства, регулирующего правоотношения по данному виду договоров. Вместе с тем, указанные противоречия часто влекут негативные последствия для предпринимателей при заключении и исполнении договоров поставки, связанные со значительным материальным ущербом, что обуславливает актуальность данной проблематики.*

Ключевые слова*: договор поставки, существенные условия, форма договора, значение договора, предмет договора, расторжение договора.*

Договор поставки является сделкой между экономическими субъектами, направленной на осуществление предпринимательской деятельности. Товар поставки выступает предметом договорных отношений, имеющий отличительную черту – им не может быть любая вещь, как в случае договора купли-продажи (например, ценные бумаги или имущественные права). Товар по договору поставки должен иметь наименование и количество.

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

Определить правовую природу договора – это значит выделить основную черту, которая определяет содержание договора, его место и роль в системе основных юридических понятий («правоотношение», «система права», «юридические факты» и т. д.). Сущность каждого конкретного договора должна определяться отдельно, а не вообще для всех [1, с. 158].

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

Важным аспектом является то, что законодателем не определена форма договора поставки. По вопросу его заключения при отсутствии договора поставки как единого документа на бумажном носителе или в электронном виде, подписанного сторонами, на практике договорных отношений имеются конфликтные ситуации, приводящие к судебным разбирательствам.

При правильном согласовании условий приемки товара в договоре поставки стороны могут избежать разногласий и конфликтных ситуаций. Для этого первоначально нужно определить способ проверки количества и качества поставленного товара. Рассматриваются вопросы заключения и исполнения договора поставки, проблемы согласования существенных условий договора поставки, оформления товарных накладных, квалификации договора поставки как разовой сделки купли-продажи.

На практике зачастую возникают спорные ситуации при оценке судами доказательств, подтверждающих факт передачи товара по договору поставки. Как правило, факт поставки товара подтверждается товарными накладными либо актами приемки-передачи, которые подписываются сторонами по договору.

В некоторых случаях товарная накладная содержит оригинальный оттиск печати покупателя, но подписана либо неустановленным лицом, либо иным ли-

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

цом (в том числе сотрудником покупателя), не имевшим надлежащих полномочий на получение товара. Указанные обстоятельства дают основание покупателю ссылаться на фальсификацию накладных, мотивируя свой отказ от оплаты товара недоказанностью факта поставки товара или передачей товара неуполномоченному лицу.

При разрешении данного вопроса в правоприменительной практике сформировалось несколько позиций. Первая сводится к тому, что товарные накладные, которые содержат сфальсифицированные подписи, в том числе подписи неуполномоченных или неустановленных лиц, хотя и скреплены печатью покупателя, не являются надлежащим доказательством разовой передачи товара при условии отсутствия на тот период договорных отношений между сторонами. При этом суды исходят из того, что сам по себе факт наличия в накладной оттиска печати покупателя не является достаточным доказательством полномочий какого-либо лица на получение товара от имени покупателя в соответствии со ст. 182 ГК РФ [2, с. 72].

Особое значение сроки исполнения договора поставки принимают при приемке товара. При правильном согласовании условий приемки товара (в т. ч. и срока) в договоре поставки стороны могут избежать разногласий и конфликтных ситуаций. В настоящее время их выделено четыре (метода) приемки. Первый из них это проверка в соответствии с законодательством. То есть проверка основывается на государственных стандартах, технических регламентах, актах федеральных органов государственной власти. При этом нужно помнить, что к товарам иностранного производства могут предъявляться иные требования к качеству.

Второй способ: проверка в соответствии с нормативными актами, которые применяются сторонами добровольно. При неявке представителя поставщика заказчик должен привлечь представителя общественности. При судебном разбирательстве, в таком случае, может выявиться не соблюдение условий приемки товара ввиду отсутствия представителя отправителя.

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

Третий способ: приемка товара по собственному согласованному в договоре порядку. Это возможно, согласно статьям 468, 474, 484, 513, 515 ГК РФ. В договоре для большинства случаев рекомендуется прописать следующую информацию: лица, которые будут принимать товар; сроки приемки; действия до и во время приемки товара; действия сторон, если будут поставлены не все товары или в них обнаружат незначительные недостатки. Сроки приемки имеют важное значение для определения права требования для сторон договора.

Четвертый способ представляет собой смешанный порядок приемки товара. Текст самого договора может содержать указание на то, в какой части он регламентирован нормативно-правовыми актами, а в какой – непосредственными положения сделки. Отказ покупателя от приемки товара может привести к возникновению отношений гражданско-правовой ответственности для виновного лица, такие как полное или частичное расторжение договора поставки или его изменение.

Чтобы этого избежать могут быть предложены следующие способы преодоления вышеуказанных правовых рисков: согласование получение на ответственное хранение, ограничение право на отказ от приемки до истечения срока на устранение недостатков.

Покупатель имеет право отказаться от товара, поставщик обязан вывезти его и осуществить поставку еще раз в случае отсутствия в договоре согласованных положений о действиях при недопоставке. Нужно помнить, что согласно п. 1 статьи 514 ГК РФ покупатель при мотивированном отказе от приемки товара обязан обеспечить его ответственное хранение [3, С. 48].

Одной из форм реализации гражданско-правовой ответственности за недопоставку или просрочку поставки товаров (т. е. пропуск срока по договору) является неустойка, которая согласно правилам ст. 521 ГК РФ устанавливается в силу закона или оговорена условиями договора поставки. Неустойка взыскивается с поставщика вплоть до момента фактического исполнения его обязательства по поставке товара в предусмотренном договором объеме и качестве, если иной порядок уплаты не будет установлен законом или самим договором. Содер-

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

жание обязанности составляют непосредственно те действия, которые обязан совершить социальный субъект и необходимость их совершения в рамках общественного отношения; в то время как обязательство предполагает более объемное содержание, которое описывает многообразие элементов, обуславливающих возникновение у субъекта необходимости совершить ожидаемые от него действия. Обязательство можно определить, как структурный элемент относительного правоотношения, который представляет собой возложенную на конкретно определенную сторону обязанность совершения определенного действия или воздержания от действия, и обеспеченный механизмом правовой защиты (принуждения и признания).

Из этого следует, что, как и многие другие гражданско-правовые договоры, договор поставки предусматривает определенный механизм ответственности стороны, исполняющей обязанности по поставке. Неустойка выражается в денежной форме, т. е. договором предусматривается определенная сумма, которая выплачивается поставщиком в пользу покупателя.

Легальная дефиниция неустойки, закрепленная в п. 1 ст. 330 ГК РФ, определяет данный вид обеспечения исполнения обязательства как определенную законом или договором денежную сумму, которую должник обязан уплатить кредитору в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения обязательства, в частности в случае просрочки исполнения. Доктринальный подход раскрывает предусмотренное законодательством определение неустойки дополнительными признаками.

Стоит отметить, что в юридической науке повсеместным является признание двойственной природы института неустойки. В ней сочетается одновременно и меры гражданско-правовой ответственности, и мера обеспечения исполнения обязательства. Неустойка выступает побуждающим стимулом к активным действиям должника по исполнению его обязательств в рамках гражданско-правового договора, а также она устанавливает конкретно-определенную сумму компенсации причиненного в результате неисполнения обязательства вреда.

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

Классификация неустойки, как меры обеспечения исполнения гражданско-правового обязательства, возможна по основанию способы ее начисления. Так, в рамках правоотношений поставки неустойка может начисляться либо в виде фиксированной денежной суммы, либо в виде процентного выражения по отношению к сумме договора, либо в любом ином процентном выражении (например, по отношению к ключевой ставке Центрального банка РФ).

Важно понимать, что такое важное условие договора как согласование сроков исполнения обязательств является важным аспектом всех гражданско-правовых отношений, однако в договоре поставки они имеют первостепенное значение, так как это следует из самой сущности правоотношений по поставке – они систематичны и периодичны. Ни в доктрине, ни в практике не было выработано единого мнения по вопросу, является ли условие о сроках существенным условием договора поставки. В настоящий момент сосуществуют абсолютно противоположные позиции, которые, согласно правилам формальной логики, не могут быть верными одновременно. Срок как существенное условие договора поставки должен быть отражен во вновь принятом разъяснении высших судебных инстанции для приведения правоприменения к однородным.

Согласно ГК РФ договор может быть признан недействительным или незаключенным. При этом недействительный договор может быть оспоримым (недействительным по основаниям, установленным законом, в силу признания судом) и ничтожным (недействительным по основаниям, установленным законом, независимо от признания судом). Но при этом стоит отметить, договор до его признания недействительным может продолжать свое действие и поставки по нему могут осуществляться, так как действие договора не является показателем его юридической силы (то есть достигнутые в письменном виде договоренности между сторонами, как и выполнение обязательств, еще не означают, что договор приобрел юридическую силу, и даже действующий договор может ее потерять) [4, с. 174].

Тогда как действительность договора является показателем правомерности природы договора и является обязательным условием для вступления его в силу.

Содержимое доступно по лицензии Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)

Недействительный договор должен иметь неправомерную природу, поскольку в одних случаях он недействителен в момент заключения (ничтожен): при заключении договора с гражданином, признанным недееспособным вследствие психического расстройства или не достигшим 14 лет, а в других – в момент исполнения (оспоримый): при заключении договора с юридическим лицом в противоречии с целями деятельности, нарушающими требования закона или иного правового акта.

Список литературы

1. Скворцова Т.А. К вопросу о правовой природе договора поставки и о его месте в системе гражданско-правовых договоров / Т.А. Скворцова, Г.В. Церунян // Актуальные научные исследования в современном мире. – 2021. – №2–9. – С. 157–160.

2. Потопальский С.С. Тенденции правоприменительной практики при рассмотрении споров, вытекающих из договора поставки / С.С. Потопальский // Современные тенденции развития гражданского и гражданского процессуального законодательства, и практики его применения. – 2021. – №7. – С. 69–77.

3. Корчагина А.П. Договор поставки / А.П. Корчагина // Символ науки: международный научный журнал. – 2018. – №8. – С. 47–50.

4. Церунян Г.В. Расторжение договора поставки / Г. Церунян // Актуальные научные исследования в современном мире. – 2021. – №6–4. – С. 173–176.

Content is licensed under the Creative Commons Attribution 4.0 license (CC-BY 4.0)