

Содержание:

image not found or type unknown



1. Понятие и правовая природа договора поставки.

Договор поставки - один из наиболее распространенных видов обязательств, используемых в предпринимательстве. Договор поставки охватывает практически весь товароборот в хозяйственной деятельности предпринимателей. Заключение этого договора очень удобно как для предприятий (юридических лиц) так и для индивидуальных предпринимателей.

Наиболее оптимален договор поставки, к примеру, для регулирования взаимоотношений между производителями товаров и поставщиками сырья, материалов либо комплектующих изделий ; между изготовителями товаров и оптовыми организациями , специализирующимися на реализации товаров. Указанные отношения должны отличаться стабильностью и иметь долгосрочный характер. Поэтому в правовом регулировании поставочных отношений преобладающее значение имеют не разовые сделки по передаче партии товаров, а долгосрочные договорные связи. *1

В настоящее время законодательное регулирование хозяйственных отношений по договору поставки осуществляется новым ГК РФ , и, необходимость применения старых нормативных актов (Положение о поставках продукции производственно-технического назначения; Положение о поставках товаров народного потребления) , как противоречащих ГК РФ , отпала.

Оптовый оборот товаров, отношения между профессиональными продавцами и покупателями обозначены в Кодексе как поставка товаров . Определение условий таких коммерческих отношений - дело прежде всего их участников. Вместе с тем есть признанные стандарты коммерческого оборота, которые следует предусматривать в законе и применять в случае отсутствия иного соглашения сторон. Кодекс в этой части учитывает правила, установленные Венской конвенцией о международных договорах купли - продажи товаров, участником которой является Россия, а также сложившиеся в нашей стране нормы о периодах, порядке поставки, восполнении недопоставки товаров, их выборке, расчетах за

поставленные товары, последствиях нарушения условий поставки.

Договором поставки ст.506 ГК признает такой договор купли - продажи , по которому продавец (поставщик), осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.

Договор поставки имеет такую же экономическую сущность (возмездная передача товара от одного субъекта к другому) как и договор купли - продажи. ГК РФ определил договор поставки как разновидность договора купли - продажи, и отсюда просматривается единство экономического содержания и юридических признаков этих договоров:

- 1) они призваны обеспечить переход права собственности (иного вещного права) на имущество;
- 2) заключение этих договоров происходит в результате свободного волеизъявления сторон, которые выступают как свободные товаровладельцы;
- 3) они имеют возмездно - эквивалентный характер, где встречным предоставлением являются деньги.

Гражданский кодекс РФ устанавливает, что к договору поставки товаров применяются не только специальные нормы, но и общие положения о купле - продаже (ст. 454). Это положение имеет как научно - познавательное, так и практическое значение, поскольку в процессе реализации прав, вытекающих их конкретных обязательств, а также при осуществлении защиты прав в арбитражном суде требуется и четкое их определение, и правильная юридическая квалификация. -

Договору поставки присущи квалифицирующие признаки, выделяющие его в отдельный вид договора купли - продажи и обуславливающие его особое правовое регулирование:

- 1) передача товаров продавцом (поставщиком) покупателю должна осуществляться в обусловленный договором срок или срок. Применительно к договору поставки срок (сроки) передачи товаров приобретает характер существенного условия договора;

2) по договору поставки подлежат передаче не любые товары, а только производимые или закупаемые поставщиком. Таким образом, в качестве поставщика выступает коммерческая организация, специализирующаяся на производстве соответствующих товаров либо профессионально занимается их закупками;

3) имеет существенное значение, для какой цели покупателем приобретаются товары у поставщика, ибо договором поставки признается только такой, в силу которого покупателю передаются товары для их использования в предпринимательской деятельности или иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием. Данный признак свидетельствует о том, что и в качестве покупателя по договору поставки должна выступать, как правило, коммерческая организация, занимающаяся предпринимательской деятельностью.

Кроме того, договор поставки имеет и другие существенные отличия. Например:

1) система договорных связей при поставке зачастую сложная, и поэтому поставщик не всегда собственник (производитель) поставляемого имущества, им может быть и посредник, реализующий покупателю товары с целью получения прибыли;

2) в договоре поставки момент заключения договора отдален во времени от момента исполнения, так как товара, подлежащего поставке, может и не быть на момент заключения договора;

3) договор поставки создает длительные отношения между сторонами;

4) исполнение договора поставки, как правило, осуществляется по частям;

5) в объем прав и обязанностей сторон входит не только продажа поставляемого товара, но и его доставка;

6) само содержание договора определяет письменную форму его заключения.

Значение договора поставки состоит в том, что он как договор купли - продажи опосредует процессы товарного обмена в обществе, в частности материально - техническое обеспечение субъектов хозяйствования. Действительно, купля-продажа является универсальной юридической формой отношений обмена, позволяющей опосредовать различные его виды, а общественно - экономические отношения, регулируемые договором поставки и купли - продажи, в основном

тождественны: они лежат в сфере товарного обращения и представляют собой куплю - продажу в ее экономическом значении.

2. Заключение и содержание договора поставки, его существенные условия.

Договор поставки, как правовой документ, регулирует взаимоотношения поставщика и покупателя по поставке товаров и является единственным юридическим фактором, на основании которого возникает обязательство по поставке. Как правило, это единый документ, подписанный сторонами. Но также существует возможность заключения договора поставки путем обмена документами посредством почтовой, телеграфной, телефонной, телетайпной, электронной или иной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору (п.2 ст.434). “ С одной стороны это создает возможность оперативного заключения договора, а с другой стороны, нежелательно ввиду неопределенности взаимоотношений сторон.” - * 4

Принимая во внимание, что основной сферой применения договора поставки товаров являются предпринимательские отношения, а основными субъектами этих договоров, как правило, - коммерческие организации, профессионально занимающиеся производством, закупкой и реализацией товаров, законодатель счел необходимым урегулировать отношения, формирующиеся уже на стадии преддоговорных контактов сторон по поводу заключения договора поставки. Этому вопросу посвящены содержащиеся в ГК нормы об урегулировании разногласий при заключении договора поставки (ст. 507). Согласно этой статье, сторона, проявившая инициативу в заключении договора, т.е. представившая свое предложение (оферту) потенциальному контрагенту и получившая от него принципиальное согласие на заключение договора, но при условии изменения некоторых пунктов договора, должна принять меры, которые внесли бы определенность в отношения сторон. Здесь возможны три варианта действий : во-первых, согласиться с изменением отдельных пунктов договора, предложенных контрагентом; во-вторых, попытаться найти по поводу спорных пунктов договора компромиссное решение (согласовать возникшие разногласия); в-третьих, отказаться от заключения договора.

Во всех этих случаях сторона, предложившая заключить договор поставки и получившая от другой стороны предложение о согласовании возникших

разногласий, обязана не позже чем в 30-дневный срок со дня получения этого предложения уведомить эту сторону о своем решении. Это необходимо, поскольку контрагент вправе рассчитывать на то, что договор будет заключен, и уже на этой стадии может начать подготовку к исполнению договора: поиск поставщиков сырья или комплектующих изделий, перепрофилирование производства и т.п. Поэтому сторона, не уведомившая контрагента о принятом ею решении, должна будет возместить убытки, вызванные уклонением от согласования условий договора.

“ В нынешних условиях хозяйствования для сторон чрезвычайно важно определить в подписываемом документе, какой договор ими заключается, и четко определить в нем права и обязанности сторон. Так как, когда между сторонами по договору возникает спор, в суде трудно определить, какой же именно договор был заключен. Например, при разрешении спора в арбитражном суде Волгоградской области по иску АО “Борисовский завод автотракторного оборудования “ к НПО “Алмаго “ о взыскании 50 млн. Рублей за невыполнение ответчиком договорных обязательств в доказательство их наличия был предъявлен договор без общего названия с наименованием сторон “ Заказчик “ и “ Исполнитель “, по которому ответчик должен был изготовить и поставить истцу магниты при условии предварительной оплаты. Однако после оплаты товар не был поставлен. Чтобы наказать виновную сторону, суд, исходя из ст.431 о толковании договоров, где говорится, что решающим при определении правовой природы подписанного сторонами документа является не его название, а само содержание, применил санкции как по договору поставки. * 5

Содержание договора поставки составляют его условия, которые стороны согласовывают в процессе заключения договора.

Независимо от предмета договора поставки, состава его участников, а также оснований, в соответствии с которыми он заключается, существенными условиями договора поставки являются: условия о товаре (ассортимент, количество, качество), сроки и порядок поставки, сроки и порядок оплаты. При отсутствии хотя бы одного из этих условий в договоре он считается незаключенным.

Существенными признаются также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение (ст.432 ГК).

Прежде всего согласованию подлежат условия о товаре, т.е. о его наименовании, количестве и качестве, что в совокупности и составляет предмет договора поставки или объект сделки. Оговаривая предмет договора, следует указать точно

название продукции (товара), не допускающее подмены, а также номера стандартов, технических условий, артикулов и других необходимых документов, на соответствие которым предстоит проверять поступившую продукцию (товары). В тех случаях, когда речь идет об изделиях одного наименования, но с различными признаками, стороны обязаны предусмотреть это в тексте договора. Возможно, что поставляемая продукция имеет сложные характеристики. Тогда их описание дается отдельно в специальном приложении, которое является неотъемлемой частью договора. Таким же образом поступают в случаях с неоднородными товарами. Как правило, описание сложных характеристик представляется в форме технических условий (ТУ) или технической спецификации (ТС). Столь подробное описание объекта сделки позволяет избежать разногласий, а также исключить возможность недобросовестного отношения к своим обязанностям какой-либо из сторон.

Количество поставляемого товара в договоре поставки определяется по соглашению сторон исходя из потребностей покупателя и с учетом производственных или иных возможностей поставщика. Для определения количества поставляемой продукции (товаров) и порядка его установления используют общепринятые параметры веса, длины, объема; штуки, комплекты и т.д. В тех случаях, когда продукция (товар) поставляется по весу, в тексте договора необходимо оговорить вес брутто или нетто, либо и тот и другой, где нетто - это вес без тары и упаковки; брутто - с тарой и упаковкой.

Не исключена ситуация, когда для определения количества товара стороны воспользуются нестандартными единицами измерения, такими, как мешки, пачки, объем бутылки.

Некоторые продовольственные товары имеют тенденцию к изменению своего веса в процессе транспортировки и хранения. Точный вес такой продукции в договоре определить невозможно. И поэтому часто используется предварительное соглашение при заключении договора (опцион), и в ряде случаев обозначение количества дополняется оговоркой "около". Как правило, опцион используется при дальних перевозках овощей и фруктов. По взаимному согласию сторон, определив вес, допускается сделать запись "+- 10 %", но при этом необходима оговорка о том, кому из участников договора предоставляется право пользоваться отступлением от установленной цифры.

Под качеством поставляемого товара понимается соответствие его свойств уровню требований договора или закона, а также совокупность признаков, которые

определяют его пригодность для использования по назначению.

Определять количество товара можно следующими способами: по стандартам, техническому описанию, по образцам, каталогам или проспектам поставщика, которые являются неотъемлемой частью данного договора. "Характер поставляемой продукции непосредственно влияет на требования к его качеству. Например, качество достаточно простой продукции обозначается стандартами (кирпич, бетон и т.д.), о чем в договоре делают запись: "Качество в соответствии со стандартами, установленными в РФ ". При поставках продукции предприятий станкостроения, машиностроения и др., а также товаров, на которые стандарты отсутствуют, либо им предъявляются какие-либо специальные требования, качество, как правило, определяется техническими условиями, описанными в приложении к договору. " * 6

Когда предметом договора поставки являются продовольственные товары, то их качество должно подтверждаться сертификатом качества, который выдается уполномоченной на то государственной организацией, а также ветеринарным и санитарным сертификатом. Последний выдается на каждую партию поставляемого товара.

В тех случаях, когда заключается международный договор, который устанавливает иные правила сертификации, отличные от предусмотренных Законом РФ, то применяются правила международного договора.

Правовые основы обязательной и добровольной сертификации продукции и услуг в РФ, а также права, обязанности и ответственность участников сертификации определяет Закон РФ "О сертификации продукции и услуг" от 10.06.93 года.

Сертификация представляет собой комплекс мероприятий, которые дают возможность определить или подтвердить соответствие продукции установленным требованиям. Сертификация должна подтвердить соответствие сертифицированных изделий (товаров) требованиям определенных стандартов. Кроме этого, сертификация продукции должна подтвердить, что изготовитель в состоянии обеспечить заявленное им качество в реальных условиях своего производства и что свойства выпускаемого им товара не ухудшаются в течение срока действия полученного сертификата.

Если предстоит определять качество поставляемого товара по образцам, то поставщик обязан представить их покупателю для утверждения. Только после такого утверждения этот образец будет считаться эталоном. В подобных случаях в

договоре должны быть учтены сведения о количестве отобранных образцов и порядке сравнения их с поставляемой продукцией (товарами). Во избежание в дальнейшем споров об идентичности образцов третий экземпляр стоит передать на хранение нейтральному предприятию, организации, а в тексте договора сделать соответствующую оговорку и указать наименование этого учреждения.

При поставках продукции, которая в соответствии со ст.470 ГК должна безотказно функционировать в течение определенного (гарантийного) срока, его продолжительность следует указать в тексте договора, если это не предусмотрено в соответствующем стандарте. Когда поставщик не является изготовителем поставляемой продукции (товара), то покупатель может потребовать назвать в тексте договора конкретного изготовителя, его адрес и реквизиты.

Другим важным элементом содержания договора поставки, его существенным условием являются условия о цене и порядке расчетов за поставленные товары. Отсутствие сведений о цене может привести к признанию договора недействительным.

Цена определяется сторонами на момент заключения договора. Предварительное согласование цены можно проводить как в устной форме, так и с помощью средств связи. Таким образом, согласование цены происходит до заключения договора и при необходимости может быть оформлено в письменном виде.

Высший Арбитражный Суд РФ, касаясь спора о порядке и сроках согласования цены, возникшего при заключении договора и переданного в арбитражный суд по соглашению сторон, в своем Письме от 20.03.95 года разъяснил, что эти споры принимаются и рассматриваются судом на общих основаниях. В подтверждение Высший Арбитражный Суд приводит ряд примеров из практики :

” между поставщиком и покупателем возникли разногласия по вопросу, касающемуся порядка согласования цены на металлопродукцию.

Поставщик предложил осуществлять поставку по ценам, определяемым в соответствии со сложившейся конъюнктурой цен на момент отгрузки путем направления покупателю платежного требования после отгрузки продукции. Покупатель согласился с предложением поставщика о расчетах за металлопродукцию по сложившимся конъюнктурным ценам, но выдвинул требования о согласовании с ним цены до начала отгрузки путем оформления необходимого протокола.

Рассмотрев спор, арбитражный суд вынес определение о прекращении производства по делу, поскольку, по его мнению, стороны не установили цену на подлежащую поставке металлопродукции.

Между тем, заключая договор, стороны предусмотрели в нем условия о проведении расчетов за поставляемую продукцию по сложившимся конъюнктурным ценам, но не достигли соглашения о порядке и времени согласования цены. Поэтому у арбитражного суда не было оснований считать договор незаключенным.

Учитывая, что разногласия касались порядка и времени согласования цены и эти разногласия были переданы на разрешение арбитражного суда по соглашению сторон, они подлежали рассмотрению по существу. “ (Обзор практики разрешения арбитражных споров, связанных с установлением и применением цен - в Письме от 20.03.95 года).

Необходимо отметить, что цена зависит от условий поставки. Если проектом договора предусматривается доставка продукции силами поставщика на склад покупателя, то цена увеличивается на стоимость доставки, расходов на страхование грузов, погрузочных работ и т.д. Если покупатель доставляет продукцию самостоятельно, то цена будет увеличена только на стоимость расходов, связанных с погрузкой.

Договорная цена может быть трех видов: фиксированной, скользящей и с последующей фиксацией.

Если стороны договорились о применении твердой фиксированной цены и определили ее конкретную цифру, то она не подлежит изменению при оплате. И в дальнейшем, при возникновении конфликтов, арбитражный суд должен отказать в удовлетворении требований одной из сторон об увеличении или уменьшении цены, установленной договором (п.13 Постановления Пленума Высшего арбитражного суда РФ от 22.12.93). В соответствии с законодательством изменение цены в таких случаях возможно только по взаимному соглашению сторон.

“Очевидно, что в условиях инфляции применение фиксированной цены может быть выгодно только покупателю. И в абсолютно невыгодных условиях оказывается поставщик, особенно при длительном сроке действия договора. А удобная для поставщика предварительная оплата продукции не всегда устраивает покупателя. Из подобной ситуации предпринимателями найден выход: они используют прием, получивший название “валютной оговорки”. Суть его в том, что стороны устанавливают цену в одной из иностранных валют, например, в долларах США, и

определяют стоимость единицы продукции в перерасчете на эту валюту. Затем общая стоимость поставляемой продукции фиксируется в той же валюте, а в договоре обозначается точная ее цифра с примечанием, что оплата будет производиться в рублях по курсу на день платежа (или день получения продукции покупателем) в определенном банке.

Поскольку банковские курсы иностранных валют могут различаться, то ссылка в тексте договора на банк и его местонахождение абсолютно необходима.

Заключенный на этих условиях договор предусматривает только такую схему оплаты, независимо от колебаний курса иностранной валюты на день платежа. И вопрос о возмещении возможных убытков, понесенных одной из сторон в этой связи, законодательством не рассматривается.” * 7

В случае использования скользящей цены в договоре стороны связывают ее с рыночными ценами, действующими в момент исполнения договора. Этот способ применяется в случаях, когда определить твердую цену в момент заключения договора трудно. И тогда стороны могут не включать в текст договора конкретную цифру, но должны предусмотреть фиксацию исходной (базисной) цены. Она изменяется в процессе исполнения договора при изменении ценообразующих элементов по методу, который стороны согласовывают между собой. Предел отклонения рыночной цены от договорной оговаривается заранее, но в любом случае в тексте договора необходимо указать источник определения цены (или несколько источников), по которому будет определяться среднерыночная цена. Если время исполнения договора поставок продукции превышает один год, то скользящая цена определяется в момент исполнения договора путем пересмотра договорной цены. При этом учитываются изменения в издержках производства, имевших место за истекший период с момента заключения договора.

Если стороны предпочтут использовать цену с последующей фиксацией, то конкретная цифра в тексте договора может не указываться (это единственный случай для возмездного договора). Между тем в договоре следует подробно описать способы ее определения, а также те конкретные источники, на которые будут ориентироваться стороны в момент оплаты. Необходимо учитывать, что в договоре должны быть отражены как общая по договору цена, так и цена за единицу продукции.

Изменение цены, предусмотренной договором, допускается в случаях и на условиях, установленных законодательством или договором. Из Письма Высшего Арбитражного Суда от 20.03.95 года: “Арбитражный суд, рассмотрев исковое

заявление леспромхоза (поставщика) об изменении цены на пиломатериалы, установленной сторонами в договоре поставки, признал требования заявителя правомерными и внес в договор соответствующие изменения. Свое обращение в арбитражный суд леспромхоз обосновал увеличением таксовой цены за поставляемую продукцию.

Между тем, повышенный коэффициент к таксам на древесину был установлен прејскурантом, введенным в действие до заключения сторонами договора поставки.

Поставщик, руководствуясь п.1 ст.424 ГК дал согласие на отпуск пиломатериалов по договорным ценам без применения повышающего коэффициента путем предварительной оплаты всей продукции сразу же после заключения договора. Покупатель свои обязательства по оплате пиломатериалов выполнил.

В соответствии с п.2 ст.424 ГК изменение цены договора после его заключения допускается лишь в случаях и на условиях, предусмотренных договором, законом либо в установленном законом порядке. В период действия договора цены на пиломатериалы в централизованном порядке не изменялись. Возможность изменения цены договора после его заключения стороны не установили.

Поскольку основания для изменения установленной договором цены на пиломатериалы отсутствовали, кассационная коллегия арбитражного суда решение по делу отменила и в удовлетворении исковых требований поставщика отказала.”

Особое место в договоре отводится условиям о таре и упаковке. В ряде случаев поставщик обязан передать покупателю товар в таре и (или) упаковке, за исключением товара, который по своему характеру не требует затаривания и (или) упаковки. Иной способ отгрузки товаров может быть установлен в договоре. Если в договоре требования к таре и упаковке не определены, товар должен быть затарен или упакован обычным для такого товара способом. Во всяком случае поставщик обязан обеспечить сохранность товара при обычных условиях хранения и транспортировки.

Обязательные требования к таре и (или) упаковке, предусмотренные в установленном законом порядке, являются обязательными для предпринимателей.

Законодатель также предусматривает обязанность покупателя по договору поставки возвратить поставщику многооборотную тару и средства пакетирования,

в которых поступил товар, если иное не предусмотрено договором поставки (ст.517 ГК). Порядок и сроки возврата указанных средств устанавливаются законом, иными правовыми актами, принятыми в соответствии с ними обязательными правилами или договором.

Поставляемый товар должен быть надлежащим образом замаркирован.

Товары, выпускаемые юридическими лицами, должны иметь производственную марку и товарный знак, кроме случаев, предусмотренных законодательством.

Товары, изготовленные предпринимателями, осуществляющими предпринимательскую деятельность без образования юридического лица, должны иметь этикетку.

Маркировки подлежат как товары, так и тара. Стороны не имеют права изменить требования к маркировке, установленные в нормативно-технической документации, но они вправе установить в договоре требования к маркировке, не установленные в нормативно-технической документации.

Условие о расчетах в договоре поставки является одним из наиболее значимых. "Самое большое количество претензий и исков, предъявляемых в связи с неисполнением обязательств по договорам, связано с ненадлежащим исполнением или неисполнением именно условий по расчетам за товар.

Выбор формы расчетов когда предприятие выступает в качестве Поставщика, зависит от степени риска неисполнения Покупателем обязательства по оплате, расходов Поставщика по осуществлению расчетов. Этот выбор также определяется соотношением во времени поставки товара и оплаты за него. С учетом этого при оптимальном выборе форма расчетов в договоре поставки будет выполнять еще и функции правового средства обеспечения обязательства. " * 8

При формировании условий договора поставки о порядке расчетов следует учитывать два основных момента: учет будущей планируемой деятельности по выполнению договора (в данном случае - по осуществлению платежа) и учет обстоятельств, которые могут возникнуть в будущем и воспрепятствовать деятельности в соответствии с договором. Особенность данного условия - в возможности сочетать оба этих момента, поскольку условие о порядке расчетов несет на себе одновременно как функцию регулирования - определение будущих действий (в основном покупателя (или плательщика) по осуществлению платежей за поставленный товар, так и функцию средства защиты от возможных

недопоставок товара или неосуществления платежей. “Если учитывать планирование деятельности, то целесообразно условия о расчетах помещать в одном разделе договора с условием о цене. В пользу такой структуры модели договора говорит объединение в одном разделе определительного условия (о цене) и исполнительного условия по оплате стоимости товара, которое возможно осуществить только при наличии этого определительного условия.” * 9

В ГК РФ нормы, прямо регулирующие условия о расчетах в договоре поставки, содержатся в ст.516, а также в ст.486-489. Кроме того, определение формы расчетов и порядка осуществления платежа для выбранной формы расчетов устанавливается нормами, содержащимися в главе 46 ГК. Также существует множество правил, регулирующих обязанности по расчету, содержащихся в других правовых актах, ведомственных нормативных актах, утверждаемых ЦБ РФ, Минфином РФ.

Правила Кодекса выделяют момент оплаты в соотношении с моментом передачи товара: непосредственно до или после передачи товара; предварительная оплата; оплата товара, переданного в кредит (последующая оплата); оплата товара в рассрочку (уплата цены переданного товара не сразу полностью, а согласованными частями и в согласованные в договоре сроки).

Здесь нужно отметить, что правило абз.2 п.1 ст.489 ГК имеет императивный характер и требует обязательного согласования в договоре, если в нем предусмотрена оплата в рассрочку, цены товара, сроков и размера платежей. В противном случае договор считается незаключенным, т.е. эти перечисленные условия являются существенными для заключения договора.

При заключении договора стороны могут выбрать любую форму оплаты, соответствующую действующему законодательству. Свободны они также и в выборе сроков оплаты, но здесь существует еще одна императивная норма, установленная Указом Президента от 20.12.94 года “Об обеспечении правопорядка при осуществлении платежей по обязательствам за поставку товаров”. Указом устанавливается, что обязательным условием договоров, предусматривающих поставку товаров, является определение срока исполнения обязательств по расчетам за поставленные по договору товары. Предельный срок исполнения обязательств по расчетам за поставленные по договору товары равен трем месяцам с момента фактического получения товаров. При предъявлении этих требований Президент исходил из того, что несвоевременное исполнение обязательств по расчетам предприятиями - должниками, а также неистребование

предприятием - кредитором в судебном порядке обязательств является подтверждением цели на совершение ничтожной сделки и соответствующего умысла сторон.

Форма расчетов должна соответствовать выбранному сторонами моменту оплаты в соотношении с моментом поставки товара по договору.

Наиболее выгодным и простым для поставщика является условие о расчетах за товар в виде полной предварительной оплаты товара, осуществляемой в форме платежного поручения покупателя своему банку (ст.863-866 ГК). Эта форма расчетов наиболее надежно обеспечивает исполнение обязательства по оплате, поскольку денежные средства поступают до отгрузки товара и не требуется никаких связанных с расчетами расходов со стороны поставщика.

У покупателя в этом случае нет гарантии своевременной поставки товара и, кроме того, он заранее несет потери, связанные с отвлечением из оборота денежных средств, фактически давая беспроцентную ссуду поставщику. Поэтому часто покупатель настаивает на включение в договор условия оплаты против получения счетов, отгрузочных и иных документов. Этот вид оплаты может осуществляться в форме аккредитива.

Часто используется оплата чеком против представления реестров счетов, отгрузочных и иных согласованных в договоре документов (ст.877-888 ГК). Эта форма расчетов удобна тем, что уменьшает до минимума разрыв во времени между передачей товара покупателю и оплатой его поставщику, поскольку позволяет осуществить эти действия взаимосвязано простым обменом документов, подтверждающих отгрузку товара, на чек.

При поставке на условиях последующей оплаты нередко используют оплату в форме платежного поручения в течение определенного в договоре срока после поставки товара, а также расчеты по инкассо (ст.874-876 ГК), которые сейчас осуществляются платежными требованиями - поручениями (их использование регулируется разделом 6 Положения о безналичных расчетах) или платежными требованиями на основании телеграмм и писем ЦБ РФ.

Ст.862 ГК РФ в п.1 делает возможным осуществление расчетов и в иных формах предусмотренных законом, установленным в соответствии с ним банковскими правилами и применяемыми в банковской практике обычаями делового оборота. Такой формой расчетов может быть использование векселя. "Вексель в расчетах удобен тем. Что одновременно с платежной функцией выполняет функции

эффективного средства обеспечения исполнения обязательства по оплате, поскольку позволяет поставщику самому выбрать степень надежности исполнения обязательства по расчетам в договоре. “ *10

Расчеты за товар по договору поставки могут осуществляться путем простого погашения взаимной задолженности (ст.410 ГК и п.1.4 Положения о безналичных расчетах).

Основную роль в формировании условия договора по расчетам будет играть финансовый план торговой деятельности покупателя (плательщика). Он предоставляет информацию об источнике финансирования (кредит, собственные средства, будущие поступления от должников) и определяет скорость возврата денежных средств от последующей продажи приобретаемого (поставляемого) товара, чтобы рассчитаться с поставщиком за поставляемый товар.

“Для поставщика же важно как можно быстрее получить денежные средства в оплату поставленного товара, чтобы уменьшить потери от отвлечения денежных средства из оборота и застраховаться от возможной неплатежеспособности покупателя (плательщика) с минимальными затратами при этом. Поскольку для поставщика соображение значительности риска убытков в соотношении “прибыль к риску” чаще всего значительно превышает возможности получения прибыли в настоящее время, он предпочитает полную предварительную оплату за товары. Компромиссным вариантом между сторонами, наиболее часто используемым на практике, является непосредственная оплата после поставки партии продукции.” *

11

Срок поставки представляет собой согласованные сторонами и предусмотренные в договоре временные периоды, в течении которых поставщик обязан передать продукцию (товары) покупателю. В договоре сроки поставки могут определяться следующими способами: путем указания фиксированной даты поставки; периода времени, в течении которого должна быть произведена поставка (месяц, квартал, год); с применением специальных терминов - “немедленная поставка”, “со склада” и т.д.

Когда договором определена поставка продукции частями, обычно составляется график таких поставок, и в нем указывается дата и количество каждой поставляемой партии продукции (товара). Если же при аналогичных условиях график не был согласован, то продукция должна поставляться равными частями и равномерно (ст.508 ГК).

Возможность досрочной поставки по договору должна быть предусмотрена в тексте контракта. Если такое условие не оговаривалось в договоре, то досрочная поставка возможна только с согласия покупателя. Условие досрочной поставки предполагает досрочную оплату покупателем поставленной продукции. Нужно отметить, что продукция, поставленная досрочно и принятая покупателем, засчитывается как поставка следующего по графику периода. Если же поставщик поставил продукцию досрочно без согласования с покупателем, последний вправе отказаться от ее приемки до наступления срока, установленного в договоре или графике поставок, который является неотъемлемой частью договора. Такое же право сохраняется за покупателем и в случае долгосрочной поставки продукции. Кроме того, покупатель вправе отказаться принимать одновременно большую партию товаров, рассчитанную, согласно договору, на поставку определенными частями.

Сроки поставки продукции могут быть связаны не только с временными датами, но и с какими-либо действиями покупателя, например, предварительной оплатой, перечислением аванса, получением извещения из банка о поступлении аккредитива и др. Такие условия должны быть отражены в тексте договора поставки.

В случае отказа покупателя принять досрочно поставленную по договору продукцию, по действующим правилам, он вправе принять ее на ответственное хранение без оплаты и оплатить в срок, предусмотренный договором.

“Если, по каким-либо причинам срок поставки в договоре не оговорен вообще и не сделано никаких указаний о способе его определения, то, в соответствии со ст.314 ГК, в тех случаях, когда обязательство не предусматривает и не позволяет определить срок его исполнения, оно должно быть исполнено в разумный срок после возникновения обязательства. Разумный срок может быть определен, исходя из конкретных условий сделки, предусмотренных договором, или из существа обязательств, а также из обычных условий сделок подобного типа. При этом учитывается расстояние, на которое должен быть переправлен товар, вид транспорта, количество товара и т.п.” * 12

При оформлении договоров поставки особенно важно подробно изложить в тексте договора процедуру приемки покупателем поставленной продукции по количеству и качеству. При этом надо учитывать характерные признаки продукции, отдельные пожелания как поставщика, так и покупателя, особенности ее доставки и дальнейшего использования.

Наряду с законодательными актами действуют нормативные документы, регламентирующие вопросы поставки продукции, приемки и хранения: “Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству “ (утв. Пост. Госарбитража СССР от 29.12.73 года №81 и от 14.11.74 года №98); “Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству” (утв. Пост. Госарбитража СССР от 15.06.65 года №П-6).

3. Исполнение договора поставки. Обязанности сторон.

Договор поставки является двусторонним, поэтому и поставщик, и покупатель имеют обязательства по его исполнению.

Договор должен быть исполнен надлежащим образом в соответствии с положениями самого договора или в соответствии с указаниями закона.

Договор поставки исполняется, как правило, по частям, так как носит длительный характер, поэтому момент исполнения касается той части поставки, которая должна быть исполнена в соответствующий период. Исполнение всего договора в целом складывается из надлежащего исполнения отдельных периодов поставки.

В основные обязанности поставщика, независимо от других условий договора поставки, входят: поставка продукции (товаров) на условиях договора, своевременное уведомление покупателя о готовности продукции к отправке (отгрузке), обеспечение проверки качества поставляемой продукции (товара). В связи с этим поставщик обязан: за свой счет упаковать товары (продукцию) за исключением товаров, которые принято поставлять без упаковки; нести риск и расходы по транспортировке до момента предоставления товара покупателю в месте, установленном условиями поставки, и в обусловленный договором срок.

Условиями поставки могут быть оговорены виды упаковки и маркировки продукции, особенности погрузки на транспортные средства, способы доставки до основного перевозчика, погрузки на основной транспорт и оплата его услуг, выгрузки на склад предприятия, вопросы страхования основной перевозки. По условиям договора поставки поставщик может поставлять товар только до первого перевозчика, оплатив при этом погрузку на транспортное средство и доставку

продукции до основного перевозчика. Далее все риски и расходы несет покупатель. Если договором предусмотрено, что покупатель вывозит продукцию (товар) со склада поставщика (или изготовителя), то все обязанности по транспортировке и риску случайной гибели ложатся на покупателя.

Момент перехода на покупателя риска случайной гибели или порчи продукции определяет момент перехода к нему прав собственности. С этого момента все расходы и убытки, связанные с уничтожением или порчей товара по причинам, не зависящим ни от поставщика, ни от покупателя, несет только покупатель. Момент перехода права собственности определяется по общим правилам о моменте возникновения права собственности у приобретателя по договору (ст.223 ГК). Приобретатель становится собственником в момент получения имущества, вручения товарораспорядительных документов на него покупателю, а равно сдачи имущества транспортной организации, для отправки покупателю или на почту для пересылки, если по условиям договора продавец (поставщик) не обязан доставлять покупателю приобретенное им имущество.

Днем исполнения обязательства по поставке считается: а) при передаче товара на складе покупателя или поставщика - день, который определяется датой приемосдаточного акта, либо расписки в получении товара; б) день передачи товара перевозчику или органу связи, который определяется датой на транспортном документе либо на документе органа связи. По соглашению сторон в договоре может быть предусмотрен иной момент исполнения обязательства.

Как и в других договорах, опосредующих предпринимательские отношения, досрочное исполнение обязательств допускается лишь по соглашению сторон. Особенностью договора поставки является правило, в соответствии с которым товары, поставленные досрочно и принятые покупателем, засчитываются в счет количества товаров, подлежащих поставке в следующем периоде (п.3 ст.508 ГК).

Принимая во внимание долгосрочный характер договорных отношений сторон, когда выполнение поставщиком своих обязанностей происходит путем многократных отгрузок отдельных партий товаров в соответствующие периоды поставки, важное значение в поставочных отношениях приобретает регулирование порядка восполнения недопоставки товаров. Поставщик, допустивший недопоставку в отдельном периоде, обязан восполнить недопоставленное количество товаров в следующем периоде (периодах) в пределах срока действия договора, если иное не будет предусмотрено договором. Следовательно, восполнение недопоставки товаров за пределами срока действия договора

возможно только при наличии соответствующего условия в договоре.

“Уже на стадии подготовки проекта договора и в ходе его заключения целесообразно включить в договор условия, касающиеся процесса исполнения договора. В частности, заранее следует определить порядок восполнения недопоставки товаров. Арбитражно-судебная практика свидетельствует, что из-за игнорирования подобных вопросов нередко возникают конфликтные ситуации.” *

13

В случае поставки некачественного товара покупатель в соответствии с п.1 ст.475 ГК имеет (по своему выбору) право: требовать от поставщика устранения недостатков товара, назначив для этого при необходимости соразмерный срок; отказаться от оплаты товара в той пропорции, в какой стоимость, которую фактически поставленный товар имел на момент поставки, соотносится со стоимостью, которую на тот же момент имел бы товар надлежащего качества; устранить недостатки товара за счет поставщика, предварительно уведомив его об этом. Если предварительного уведомления не было, то поставщик имеет право не оплачивать стоимость устранения недостатков.

Если поставка товара ненадлежащего качества является существенным нарушением договора, т.е. влечет для покупателя такой ущерб, что он в значительной степени лишается того, на что был вправе рассчитывать, заключая договор (обнаружение неустранимых недостатков, недостатков, которые не могут быть устранены в отношении данного покупателя без несоразмерных расходов или затрат времени или проявляются вновь после их устранения и т.п. недостатков), покупатель может потребовать замены товара (п.2 ст.475 ГК).

Законодатель отдельно конкретизирует последствия поставки некомплектных товаров (ст.519 ГК), а также предоставляет покупателю право приобрести непоставленные товары у других лиц с отнесением всех необходимых и разумных расходов по их приобретению на поставщика в случае недопоставки товара либо невыполнения требования о замене недоброкачественного товара или о его доукомплектовании в установленный срок (п.1 ст.520 ГК). Кроме того, покупатель вправе отказаться от оплаты товаров ненадлежащего качества и некомплектных, а если они уже оплачены, потребовать возврата уплаченных сумм впредь до устранения недостатков и доукомплектования товаров либо их замены (п.2 ст.520 ГК).

В случаях, когда договором предусмотрено право покупателя давать поставщику указание об отгрузке товаров получателем (отгрузочные разнарядки), отгрузка товаров должна производиться поставщиком тем получателем, которые обозначены в отгрузочной разнарядке. Содержание отгрузочной разнарядки и сроки ее направления покупателем поставщику определяются договором.

“При наличии в договоре условия о поставке товаров по отгрузочным разнарядкам покупателя обязанности поставщика следует рассматривать как выполняемые в порядке встречного исполнения (ст.328 ГК). Непредставление покупателем отгрузочной разнарядки в установленный срок дает поставщику право отказаться от исполнения договора либо приостановить отгрузки товаров.” *14

Покупатель (получатель) обязан совершить все необходимые действия, обеспечивающие принятие товаров, поставленных в соответствии с договором (п.1 ст.513 ГК).

В обязанности покупателя включается: принять заказанную продукцию (товары) либо товарораспорядительные документы на нее в том месте и в срок, которые соответствуют условиям договора поставки; оплатить продукцию (товары) в соответствии с договором; нести все расходы и риски случайной гибели, которым может быть подвергнута поставленная продукция после перехода на нее права собственности. Кроме того, чтобы исключить поставку покупателю некачественных товаров, проследить выполнение обязательств поставщиком, поставленная продукция принимается по количеству (комплектности) и качеству. Условия договора поставки должны предусматривать место приемки товара. Прием продукции по количеству и качеству производится в момент и в месте перехода с поставщика на покупателя права собственности на имущество одновременно с переходом риска случайной гибели имущества или его повреждения.

Проверка продукции по количеству и качеству зависит от ее характеристик. В тех случаях, когда поставляются машины, станки, сложное оборудование, то их проверяют в работе. При этом покупателю должно быть предоставлено право заявить рекламации в течение довольно длительного срока (обычно - 6-12 месяцев). При поставке продовольственных товаров приемка по качеству будет заключаться во внешнем осмотре и экспертизе. Проводится она на основании документов, которые подтверждают качество товаров, дату производства, срок и условия хранения и т.д.

“ Способы и сроки предъявления претензий к поставщику по качеству поставленной продукции (товара) должны быть обязательно предусмотрены в тексте договора или рассматриваться в приложении к нему. Имеет смысл определить способ удовлетворения претензий. Это может быть, например, устранение выявленного дефекта в согласованные сроки, частичная или полная замена некачественной продукции, уценка и т.д. Если в договоре нет указаний на этот счет, то права покупателя определяются действующим законодательством. “ *

15

“ Необходимо обратить внимание на особые правомочия покупателя по договору поставки товаров, которыми не наделяется покупатель по договору купли - продажи товаров, в случае, когда поставщиком не выполнены обязанности по поставке обусловленного договором количества товаров либо не удовлетворены требования покупателя о замене недоброкачественных товаров или о доукомплектовании товаров в определенный срок. В подобных ситуациях покупатель получает право приобрести непоставленные товары у других лиц с последующим отнесением на поставщика всех необходимых и разумных расходов на их приобретение (ст.520). ”

* 16

Покупатель может также воспользоваться правом отказаться от оплаты товаров ненадлежащего качества либо некомплектных, а если они уже оплачены, потребовать от поставщика возврата уплаченных сумм впредь до устранения недостатков и доукомплектования товаров либо их замены.

Необходимо отметить, что при поставках товаров иностранным поставщиком покупатель товаров выполняет все обязанности по их декларированию и несет в полном объеме ответственность, предусмотренную Таможенным кодексом, кроме случаев, установленных законодательством (ст.172 Таможенного кодекса).

Условия договора поставки в период его исполнения могут быть изменены по взаимному согласию сторон. Стороны могут достичь соглашения о досрочном расторжении договора. Условия, при которых допускается одностороннее расторжение договора, должны быть предусмотрены договором. Односторонний отказ от исполнения договора поставки (полностью или частично) или одностороннее его изменение допускаются только в случае существенного нарушения договора одной из сторон (ст.523 ГК). Договор будет считаться измененным или расторгнутым с момента получения одной стороной уведомления о расторжении договора полностью или частично, если иной срок расторжения или изменения данного договора не предусмотрен в уведомлении либо не определен

соглашением сторон.

Гражданский кодекс в ст.452 определяет порядок изменения и расторжения договора: соглашение об этом совершается в той же форме, что и договор, если из закона, иных правовых актов, договора или обычаев делового оборота не вытекает иное. Требование об изменении или расторжении договора может быть заявлено стороной в арбитражный суд только после получения отказа другой стороны на предложение изменить или расторгнуть договор либо неполучения ответа в срок, указанный в предложении или установленный законом либо договором, а при его отсутствии - в 30-дневный срок.

В договоре сторонам следует установить порядок разрешения споров, возникающих при исполнении договоров.

Действующее законодательство предусматривает право потерпевшей стороны обратиться в арбитражный суд за защитой нарушенных прав непосредственно после их нарушения (без предварительного урегулирования разногласий в претензионном порядке).

“ Арбитражно-судебная практика свидетельствует о том, что для российских предпринимателей это нововведение оказалось неудобным и преждевременным. Хозяйственники привыкли к претензионному порядку урегулирования разногласий и потому получение ими копий исковых заявлений, направленных в арбитражный суд, служит для них сигналом о необходимости срочного рассмотрения заявленных требований. Правомерные требования удовлетворяются, а заявители обращаются в арбитражный суд с ходатайством о возврате исковых заявлений. Но возврат искового заявления возможен только в том случае, если оно еще не принято арбитражным судом и не назначена дата рассмотрения. Как правило, эти процессуальные действия арбитражным судом уже осуществлены и спор, которого практически не существует, рассматривается по существу с взысканием с виновной стороны арбитражных расходов.” * 17

4. Ответственность сторон по договору поставки.

Важным разделом договора поставки является его часть, в которой устанавливаются виды и меры ответственности за нарушение договорных обязательств и порядок ее применения.

Ответственность сторон по договору поставки характеризуется следующими основными признаками:

- применение санкций за неисполнение и ненадлежащее исполнение условий договора поставки является правом, а не обязанностью сторон;

- стороны могут устанавливать в договоре санкции по своему усмотрению, если законодательством не предусмотрено обязательных санкций, а также увеличивать размеры санкций, установленных законодательством;

- ответственность сторон за неисполнение или ненадлежащее исполнение договора поставки может наступить и без наличия их вины в этом, поскольку ст.401 ГК устанавливает, что если иное не предусмотрено законом или договором, лицо, не исполнившее или ненадлежащим образом исполнившее обязательство при осуществлении предпринимательской деятельности, несет ответственность, если докажет, что надлежащее исполнение оказалось невозможным вследствие непреодолимой силы, т.е. чрезвычайных и непредотвратимых при данных условиях обстоятельств. К таким обстоятельствам не относятся, в частности, нарушение обязанностей со стороны контрагентов должника, отсутствие на рынке нужных для исполнения товаров, отсутствие у должника необходимых денежных средств;

- формами ответственности сторон по договору поставки являются выплата неустойки и возмещение убытков;

- по общему правилу неустойка является зачетной, так как причиненные неисполнением договора убытки возмещаются в сумме, не покрытой неустойкой (п.1 ст.394);

- в соответствии с принципом полного возмещения убытков возмещению подлежат оба вида убытков: положительный ущерб в имуществе и упущенная выгода (п.2 ст.15).

Основания ответственности поставщика в договоре поставки следующие:

просрочка товара - передача поставщиком покупателю товара после истечения срока поставки, предусмотренного договором; недопоставка - передача поставщиком покупателю в установленный срок меньшего количества товара, чем предусмотрено договором; поставка некачественного товара; поставка некомплектного товара.

Следует отметить, что ГК РФ регулирует лишь общие вопросы ответственности за нарушение договорных обязательств по договору поставки, предоставляя сторонам право самостоятельно установить в договоре размеры штрафов и порядок их взыскания. ГК допускает установление санкций законом или иными правовыми актами.

Обычно за нарушения со стороны поставщика данная сторона выплачивает покупателю неустойку в процентном отношении к стоимости не поставленного в срок товара. В соответствии со ст.330 ГК неустойка представляет собой определенную в договоре или законе денежную сумму, которую должник обязан уплатить кредитору при неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательств, в частности при просрочке исполнения. Неустойка носит универсальный характер. Практически любое обязательство, являющееся действительным по закону, можно обеспечить неустойкой. При этом заблаговременно указывается конкретная цифра неустойки, и при неисполнении обязательства виновная сторона должна заплатить именно эту сумму, независимо от реального размера убытков другой стороны, равно как и при их отсутствии.

Неустойка может быть “законной” и договорной. Законная неустойка предусмотрена требованиями законодательства и определяется нормативными актами в твердой сумме либо в процентах к денежной оценке обязательств. Неустойка, установленная нормативными актами, применяется сторонами договора независимо от того, воспроизведены или подтверждены соответствующие нормы в тексте договора поставки. Согласно ст.331 ГК договорная неустойка устанавливается по соглашению сторон и обязательно в письменной форме независимо от формы основного обязательства. Несоблюдение этого требования влечет недействительность соглашения сторон о неустойке.

Поскольку взыскание неустойки предполагает невыполнение или ненадлежащее выполнение договорных обязательств, то требование об уплате неустойки может совпадать с требованием о возмещении убытков. В договорах поставки большое значение имеет неустойка за недопоставку и просрочку поставки товаров (ст.521 ГК). Установленная законодателем или условиями договора неустойка за недопоставку или просрочку поставки заказанной продукции взыскивается с поставщика до фактического исполнения обязательства в пределах его обязанности восполнить недопоставленное количество продукции в последующих периодах поставки, если законом или договором не предусмотрен иной порядок уплаты неустойки.

Иногда применяется штрафная неустойка. В этом случае с виновной стороны убытки взыскиваются в полном размере, без учета неуплаченной неустойки. Таким образом, покупатель получает всю сумму неустойки и полное возмещение убытков. Штрафную неустойку используют в случае поставки продукции ненадлежащего качества, когда после устранения поставщиком выявленных недостатков у потребителя (покупателя) остаются непокрытые расходы (убытки). Тогда в соответствии со ст.393 ГК должник обязан возместить кредитору убытки, причиненные ненадлежащим исполнением обязательств.

Основной формой ответственности за неисполнение обязательств считается возмещение убытков. Потерпевшая сторона имеет право требовать возмещения убытков в любом случае, если иное не предусмотрено действующим законодательством или условиями договора. Если в договоре не оговорен вопрос о возмещении убытков, то это представляет право кредитору требовать полного возмещения убытков в соответствии со ст.15 ГК. Полное возмещение убытков включает в себя как реальный ущерб - расходы, понесенные потерпевшей стороной, утрату или повреждение ее имущества, так и упущенную выгоду, которую кредитор мог бы получить при надлежащем выполнении обязательства, если бы его права по договору не были бы нарушены. На кредитора возлагается обязанность доказать объем понесенных убытков и причинную связь между ними и нарушением условий заключенного договора поставки.

Если в договоре поставки отсутствует условие об ответственности, например, за просрочку оплаты поставленного товара (п.3 ст.486 ГК) и нет ссылки на иные нормативные акты, стороны могут руководствоваться п.8 Постановления Президиума Верховного Совета РФ и Правительства РФ от 25.05.92 года "О неотложных мерах по улучшению расчетов в народном хозяйстве и повышении ответственности предприятий за их финансовое состояние", где данная неустойка в виде пени установлена в размере 0,5% в день за просрочку платежа поставленного товара. " Учитывая, что указанным постановлением возможность взыскания пени связывается с просрочкой оплаты уже поставленного товара и не применяется, если покупателем нарушается срок, установленный договором для перечисления предоплаты, целесообразно включать в договор поставки санкции за просрочку покупателем предварительной оплаты за товар " *18

Верховный Арбитражный Суд РФ в Письме от 28.11.96 года указал, что взыскание убытков за нарушение договора поставки согласно п.8 Постановления, производится при представлении доказательств, подтверждающих причинную связь между возникновением убытков и просрочкой.

“ АО закрытого типа обратилось в арбитражный суд с иском к заводу о взыскании задолженности за поставленный цемент, пени за просрочку оплаты и убытков. Решением арбитражного суда иск был удовлетворен. Постановлением апелляционной инстанции решение оставлено без изменений. Заместитель Председателя Высшего Арбитражного Суда РФ предложил состоявшиеся судебные акты отменить, направить дело на новое рассмотрение. Президиум протест удовлетворил по следующим основаниям: Завод отказался от оплаты стоимости части цемента, отгруженного в его адрес, считая его несоответствующим требованиям ГОСТа. Арбитражный суд признал недоказанным факт поставки цемента ненадлежащего качества, поскольку отбор проб, проверка качества осуществлялись получателем с нарушением требований государственного стандарта, а акты приемки не соответствовали требованиям Инструкции № П-7 о порядке приемки продукции по качеству. Учитывая, что в договоре поставки стороны не определили иной ответственности за просрочку оплаты, арбитражным судом применена ответственность, предусмотренная п.8 Постановления Президиума Верховного Совета РФ и Правительства РФ от 25.05.92 года. Поэтому решение в части взыскания основного долга за поставленный цемент и пени является обоснованным. В части взыскания убытков решение является необоснованным и подлежит отмене, так как истец не представил доказательств, подтверждающих наличие причинной связи между незаключением им договора на поставку продукции третьему лицу и неисполнением ответчиком обязательства по оплате цемента. В свою очередь АО закрытого типа не полностью выполнило свои обязательства по поставке цемента, поэтому отнесение стоимости недопоставленной продукции к упущенной выгоде следует признать неправомерным.” (из Обзора отдельных постановлений Президиума Высшего Арбитражного Суда РФ по спорам, связанным с расчетами - в Письме от 28.11.96 года).

В ГК РФ (п.3 ст.486 и п.4 ст.487) предусматривается возможность наступления ответственности по договору поставки в виде уплаты процентов за пользование чужими денежными средствами. В ст.395 ГК установлено, что за пользование чужими денежными средствами вследствие их неправомерного удержания, уклонения от их возврата, иной просрочки в их уплате либо неосновательного получения или сбережения за счет другого лица подлежат уплате проценты на сумму этих средств. В соответствии с данной статьей размер процентов определяется существующей в месте жительства кредитора, а если кредитором является юридическое лицо, в месте его нахождения, учетной ставкой банковского процента на день исполнения денежного обязательства или его соответствующей

части.

Сторонам “необходимо предусматривать в договоре поставки (особенно где порядок расчетов установлен в виде предварительной оплаты за товар) условие, устанавливающее, что при нарушении поставщиком взятых на себя обязательств по поставке товара покупатель вправе взыскать с него проценты за пользование чужими средствами в размере, определенном п.1 ст.395 ГК, начиная с даты, когда обязательство поставщиком должно было быть выполнено. “ * 19

Список литературы

Анохин В. “Договор поставки в рыночной экономике” // Хозяйство и право, 1996 , № 9

Белоусов И. “ К вопросу о правовом регулировании отношений по договору поставки” // Хозяйство и право , 1995 , № 3

Вахнин И. “Выбор формы расчетов в условиях договора поставки “ // Хозяйство и право ,1995 № 8

Вахнин И. ” Формирование условий и заключение договора поставки продукции ” // Хозяйство и право, 1997 № 1

Гончарова Н. “ Новое гражданское законодательство : договор поставки и ответственность” // Хозяйство и право, 1996 № 7

“Комментарий части 2 ГК РФ для предпринимателей”, Москва, 1996

Пустозерова В.М. , Соловьева А.А. “ Договор поставки ” , Москва, 1996

Щемелева И.Н. “ Договор поставки “ , Минск , 1996