

Содержание:

image not found or type unknown



ВВЕДЕНИЕ

Договор представляет собой одно из самых уникальных правовых средств, в рамках которого интерес каждой стороны, в принципе, может быть удовлетворен лишь посредством удовлетворения интереса другой стороны. Это и порождает общий интерес сторон в заключении договора и его надлежащем исполнении.

Поэтому именно договор, основанный на взаимозаинтересованности сторон, способен обеспечить такую организованность, порядок и стабильность в экономическом обороте, которых нельзя добиться с помощью самых жестких административно – правовых средств. Договор – это наиболее оперативное и гибкое средство связи между производителем и потребителем, изучения потребности и немедленного реагирования на них со стороны производства. В силу этого именно договорно – правовая форма способна обеспечить необходимый баланс между спросом и предложением, насытить рынок теми товарами, которыми нуждается потребитель.

Договор является основным документом, определяющим права и обязанности сторон, заключивших его. В условиях нарождающегося рынка, когда решение большинства вопросов, касающихся регулирования отношений сторон в процессе их хозяйственной и финансовой деятельности, отнесено законодателем к компетенции самих хозяйствующих субъектов, особое значение для последних приобретают договоры купли-продажи и договоры поставки.

Договор поставки является одной из разновидностей договора купли – продажи и который выделился в отдельный правовой институт недавно по сравнению с иными видами договоров. И иногда его называют предпринимательской или торговой куплей – продажей.

1.1. Понятие и признаки договора поставки

Договор поставки - один из наиболее распространенных видов договоров, используемых в коммерческом обороте. Он является одним из видов договора купли-продажи.

В настоящее время, принимая во внимание действие общего принципа построения Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ), правоотношения поставки подлежат регулированию в следующей последовательности: сначала применяются специальные правила о договоре поставки (ст. ст. 506 - 534 ГК РФ); при недостаточности таковых - общие положения о купле-продаже; далее - общие положения о гражданско-правовом договоре, об обязательстве и сделках. Основным правовым источником для договора поставки служат нормы гл. 30 ГК РФ.

Договор поставки является одним из наиболее применяемых в предпринимательской деятельности договоров, поскольку он направлен на возмездное перенесение права собственности (иного вещного права) на товар от продавца (поставщика) на покупателя. Данный договор является одним из основных видов договора купли-продажи, а также хорошо применяется в промышленности, сельском хозяйстве при реализации произведенных товаров. Торговые, сбытовые, снабженческие организации используют этот договор при продвижении товаров от изготовителей к потребителям. По договору поставки приобретают товары организации-потребители всех отраслей экономики.

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

К числу квалифицирующих признаков, отличающих договор поставки от иных видов договора купли - продажи, относят следующие особенности договора поставк:.

Во-первых, особенность в субъектном составе данного договора, которая заключается в том, что в качестве поставщика может выступать только лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность: индивидуальный предприниматель или коммерческая организация. Некоммерческие организации могут быть поставщиками товаров только в том случае, если такого рода деятельность разрешена их учредителями и осуществляется в рамках целевой

правоспособности соответствующих некоммерческих организаций.

Во-вторых, характерным признаком товаров, поставляемых по договору поставки, является то, что они производятся или закупаются поставщиком. Данный признак товаров предъявляет определенные требования и к правовому статусу поставщика: он осуществляет не вообще всякую предпринимательскую деятельность, а применительно к конкретному договору поставки предпринимательскую деятельность по производству или закупкам определенных товаров.

Таким образом, в качестве поставщика по общему правилу выступают коммерческие организации или индивидуальные предприниматели, специализирующиеся на производстве соответствующих товаров либо профессионально занимающиеся их закупками.

В-третьих, 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 в 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 (индивидуальный предприниматель), занимающаяся предпринимательской деятельностью.

Гражданин как физическое лицо, не занимающееся предпринимательской деятельностью, стороной договора поставки быть не может.

Наряду с основными признаками важны вторичные признаки договора поставки, содержащиеся в определении договора поставки, закрепленном в ст. 506 ГК РФ.

Эти особенности заключаются в следующем:

- во-первых, по договору поставки возможна передача товаров одновременно (в срок) либо отдельными партиями в течение длительного периода (в обусловленные сроки), а также передача либо одной вещи, в том числе индивидуально-определенной (машины, прибора индивидуального исполнения и др.), либо большого количества вещей;

- во-вторых, момент заключения договора и срок его исполнения, как правило, не совпадают;

- в-третьих, изготовителем часто заключается договор на будущие вещи, поставщик же - посредник не всегда является собственником продаваемых вещей;
- в-четвертых, для договора поставки характерны длящиеся отношения и исполнение обязательства частями (отдельными партиями);
- в-пятых, в структуре договорных связей по поставкам часто участвуют посреднические организации, поэтому потребитель в этих случаях не является стороной договора поставки, заключаемого изготовителем товара.

Из сказанного вытекает, что договор поставки с учетом характерных для него черт является возмездным, двусторонним, консенсуальным.

Основной целью выделения договора поставки в отдельный вид договора купли - продажи следует признать необходимость обеспечения детальной правовой регламентации отношений, складывающихся между профессиональными участниками имущественного оборота.

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

Субъектный состав договора поставки и его цели служат основой установления стабильных и длительных хозяйственных связей предпринимателей.

Признаки договора поставки позволяют определить вид заключенного договора купли-продажи независимо от того, какое наименование ему присвоили стороны. Судебная практика в случае спора о характере договора при квалификации правоотношений спорящих сторон исходит из признаков договора поставки, предусмотренных ст. 506 ГК, независимо от использованного наименования договора, названия сторон либо обозначения способа передачи товара в тексте договора.

1.2. Форма договора поставки

Договоры, в которых хотя бы одной из сторон выступает юридическое лицо, должны совершаться в простой письменной форме (п. 1 ст. 161 ГК РФ).

Точно так же п. 3 ст. 23 ГК РФ распространяет правила ст. 161 ГК РФ об обязательности заключения договоров в письменной форме на индивидуальных предпринимателей.

Несоблюдение простой письменной формы сделки лишает стороны права в случае спора ссылаться в подтверждение сделки и ее условий на свидетельские показания, но не лишает их права приводить письменные и другие доказательства (п. 1 ст. 162 ГК РФ).

Заключать договор путем обмена документами, в том числе по факсу, позволяет п. 2 ст. 434 ГК РФ.

Считается также, что сделка по факсу заключена в письменной форме, если в самом тексте договора указана возможность использования факсимильных подписей сторон (п. 2 ст. 160 ГК РФ).

На практике заключение договора по факсу выглядит примерно так: одна сторона подписывает договор, ставит на него печать и отправляет его другой стороне по факсу.

Другая сторона полученный договор тоже подписывает, ставит печать и так же по факсу возвращает обратно. В итоге у каждой из сторон есть обоюдно подписанный договор. Еще при составлении такого договора в нем указывают, что если он передан по факсу, то он сам, все доп. соглашения и приложения к нему имеют юридическую силу. К тому же в договоре должно быть сказано, что обмен его экземплярами по факсу считается заключением договора. О том, что документы, переданные по факсу, могут иметь доказательную силу для судов, говорится в п. 3 ст. 75

Однако проблем не возникает, только если обе стороны надлежащим образом исполняют договор. В противном случае партнер может удивить контрагента несколько иным экземпляром договора или заявить, что никакого факса он вообще не получал. Что-либо доказать здесь будет довольно трудно, так как, кто именно подделал документ, суду не установить, а свидетельские показания "видел, как отправляли факс" вряд ли будут приняты во внимание.

В связи с этим стоит развенчать одно распространенное заблуждение. Обычно считают, что для придания законной силы "факсовому" договору достаточно строки, которую автоматически проставляет факсовый аппарат вверху каждой передаваемой страницы.

Однако на деле эта строка ничего не доказывает. Факсом может воспользоваться любой сотрудник фирмы или ее посетители. Наконец, строку можно элементарно подделать. Впрочем, иногда ссылку на эту строку суд принимает во внимание.

На практике в процессе согласования условий договора у сторон зачастую возникают разногласия. Обычно эти разногласия оформляются протоколом, подписываемым сторонами. На момент подписания договора все разногласия должны быть полностью согласованы.

Несоответствие протокола разногласий влечет целый ряд последствий.

Следует отметить, что применительно к договору поставки Гражданским кодексом прямо предусмотрена процедура согласования возникших разногласий (ст. 507 ГК РФ).

В соответствии с ней спустя 30 дней (если сторонами прямо не определен другой срок) после получения протокола разногласий сторона, направившая протокол и не получившая ответа на него, может исходить из того, что договор будет заключен на предложенных ею условиях.

Форма протокола разногласий официально не утверждена, поэтому он составляется в произвольной форме.

И договор, и протокол разногласий подписываются одновременно. При этом в договоре делается отметка о том, что он подписывается с протоколом разногласий. Такая отметка ставится на последней странице подписываемого договора перед подписью стороны, представившей протокол разногласий.

Дата на протоколе разногласий может, как совпадать с датой заключения договора, так быть и более поздней, чем в договоре.

Таким образом, договор поставки может быть заключен в простой письменной форме, что подразумевает под собой составление двух и более экземпляров печатного документа, подписанного с обеих сторон уполномоченными лицами с проставлением печатей организаций на каждом из договоров.

1.3. Субъекты договора поставки, их права и обязанности

Сторонами договора поставки могут быть только лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность, т.е. организации (как коммерческие, так и некоммерческие) и индивидуальные предприниматели. В остальном отличий в отношении сторон от общих правил договора купли-продажи у договора поставки нет.

В статье 506 ГК РФ субъектами договора поставки названы предприниматели.

Поставщик-продавец - предприниматель, который занимается производством конкретного вида товаров с целью их реализации путем заключения договора поставки. К таким предпринимателям относятся коммерческие организации, например, по производству таких продуктов питания, как хлеб и хлебобулочные изделия, молоко и молочные продукты, мясокомбинаты по производству мясных продуктов, промышленных товаров для населения (обувь, одежда и др.), коммерческие организации в области добывающей промышленности (уголь, руда, нефть, газ и др.); переработки сырья, машиностроения и т.д. Во всех указанных случаях изготовитель продукции производственно-технического назначения реализует результаты своей деятельности потребителю только с помощью договора поставки. В сфере экономического оборота существенную роль играют оптовые организации, которые производят систематические закупки товара, комплектующих изделий, другой продукции с целью последующей продажи организациям-потребителям для использования в своем производстве по изготовлению конкретных видов товара, продукции производственного назначения.

Покупатель - также предприниматель, так как он приобретает товар для последующей реализации или иного использования в производстве, но не для домашнего, семейного или иного личного потребления. Поставщику и покупателю для осуществления своей предпринимательской деятельности необходимо заключение договора соответственно на реализацию или приобретение конкретного вида товара. При этом выбор контрагента зависит от воли сторон с учетом экономических условий и других конкретных обстоятельств. Возможность выбора субъекта договора в настоящее время предусмотрена принципом свободы договора (ст. 421 ГК РФ) в отличие от ранее существовавшей плановой экономики,

при которой субъекты договора предусматривались административными актами и изменение состава не допускалось, даже если, например, покупатель заявлял, что данный товар ему не нужен по конкретным экономическим причинам, создающим невозможность использования его по прямому назначению.

Проанализируем основные обязанности сторон.

Из определения понятия договора поставки вытекает, что основной обязанностью поставщика является передача товара покупателю в количестве, ассортименте и в сроки, обусловленные договором, а покупателя - принять товар, проверить его соответствие условиям договора и оплатить обусловленную договором цену.

Принятие товара покупателем охватывает ряд действий, обеспечивающих определение соответствия поставленного товара условиям договора и сопроводительным документам. Объем таких действий зависит от обусловленного договором способа передачи товара, порядка и места исполнения договорных обязательств. При сдаче поставщиком перевозчику товара для доставки покупателю последний обязан принять товар от перевозчика - транспортной организации в порядке, действующем на транспорте, и осуществить осмотр товара.

В соответствии со ст. 513 ГК РФ покупатель обязан осмотреть принятые товары, проверить их количество и качество. О выявленном несоответствии или недостатках товаров покупатель обязан незамедлительно письменно уведомить поставщика. В соответствии с деловыми обычаями проверка покупателем количества и качества принятых товаров производится в порядке и в сроки, предусмотренные договором. Результаты проверки отражаются в акте.

Судебная практика допускает применение к приемке товаров по соглашению сторон Инструкций о приемке продукции по количеству и качеству. О выявленном несоответствии товара условиям договора покупатель также обязан уведомить поставщика в соответствии со ст. 483 ГК РФ.

О выявленном несоответствии товара условиям договора покупатель также обязан уведомить поставщика, согласно ст. 483 ГК РФ.

Если несоответствие товара договору является существенным, дающим право отказаться от товара, покупатель обязан принять товар на ответственное хранение и незамедлительно уведомить поставщика как о выявленном несоответствии, так и о своем решении отказаться от приема товара. Неуведомление об отказе от товара,

если выявленное несоответствие не влияет на возможность реализации, дает право считать, что товар принят покупателем.

Права и обязанности сторон конкретного договора определяются его условиями. Совокупность условий договора, устанавливающих права и обязанности сторон, срок и порядок исполнения договора, составляет содержание договора.

Среди условий договора следует выделить те, которые признаны для договора поставки как вида купли-продажи существенными. Статья 455 ГК РФ отнесла к ним условия о количестве и наименовании товара.

Условия поставки, предусмотренные диспозитивными нормами § 3 гл. 30 ГК РФ, если они иначе не определены в договоре, также становятся условиями договора и не нуждаются в воспроизведении в его тексте. Не нуждаются в воспроизведении в договоре и императивные нормы ГК.

Для договора поставки, особенно заключенного на длительный срок, важно четко определить количество и ассортимент подлежащих поставке товаров, их качество и комплектность, сроки и порядок поставки, цену и условия расчетов.

Количество товаров, подлежащих передаче, как существенное условие договора определяется сторонами в соответствующих единицах измерения или денежном выражении.

В договоре поставки, заключенном на год или на несколько лет, стороны могут указать объемы поставок (количество) на весь срок действия договора либо установить порядок определения количества товаров, подлежащих передаче в течение каждого года или даже полугодия, квартала.

Количество определяется в договоре поставки по каждому наименованию товара и по каждой позиции ассортимента с соблюдением правил, установленных ст. 455 ГК РФ.

Стороны определяют ассортимент товаров с учетом правил, установленных ст. 467 ГК РФ. Приоритет при определении ассортимента имеет покупатель. В соответствии с деловыми обычаями стороны указывают ассортимент, как правило, в спецификации. Деловой практике известны два способа определения ассортимента в годовых и долгосрочных договорах поставки. Стороны могут определить групповой ассортимент на год и установить при этом порядок и сроки согласования развернутого ассортимента в дальнейшем либо возможно

установление соглашением сторон ассортимента товаров на весь срок действия договора с включением в него условий о порядке и сроках внесения изменений в согласованный ассортимент.

Условие договора о качестве товаров определяется сторонами по правилам, предусмотренным ст. 469 ГК РФ. Оно устанавливается в договоре поставки обычно путем указания документа, которому качество товара должно соответствовать (технологический регламент, стандарт). При этом, если таким документом предусмотрены обязательные требования к качеству товара, поставщик вправе отступить от них только в случае, когда в договоре устанавливаются повышенные требования к качеству по сравнению с обязательными.

Условия договора поставки как предпринимательского, снижающие требования к качеству товаров по сравнению с обязательными требованиями, являются недействительными (п. 4 ст. 469 ГК РФ).

В случаях, когда условие договора о качестве товара определяет поставщик путем отсылки к утвержденному им самим стандарту, качество должно ему соответствовать. Такое условие рассматривается как договорное условие о качестве, если при заключении договора покупатель не представил возражений и иных требований к качеству.

При определении гарантийного срока в договоре поставки могут быть предусмотрены: условия о сроках распространения гарантии на составляющие части товара (комплектующие изделия); момент, с которого начинает течь гарантийный срок; исчисление гарантийного срока на комплектующие изделия, а также иные условия, предусмотренные ст. 471 ГК РФ.

При заключении договора у сторон есть два варианта определения комплектности товара:

- а) отсылка к требованиям нормативного документа о стандартизации;
- б) включение в договор условия о поставке товара без ненужных покупателю комплектующих изделий либо о поставке товара с дополнительными, по сравнению с документом о стандартизации, комплектующими изделиями.

Срок поставки может быть определен в договоре путем указания конкретной даты (конкретного месяца, квартала) либо указания периодов поставки в течение срока действия договора.

Сроки исполнения обязательства поставки можно считать обусловленными и тогда, когда в договоре отсутствуют конкретные сроки передачи товаров, но определен срок действия договора.

В этом случае в соответствии со ст. 314 ГК РФ передача товара может быть осуществлена по требованию покупателя в любой срок в пределах срока действия договора.

Для годовых и долгосрочных договоров важно не только указание конкретных сроков передачи товаров, но и периодов поставки.

Период поставки товаров имеет значение для применения диспозитивной нормы, устанавливающей сроки представления отгрузочной разрядки (ст. 509 ГК РФ), нормы, предусматривающей порядок восполнения недопоставки товаров (ст. 511 ГК РФ).

Досрочная поставка или просрочка поставки также часто определяется исходя из установленного договором периода поставки.

Кроме периодов поставки стороны могут согласовывать графики поставки. Определяемые сторонами графики поставки устанавливают сроки передачи товаров в пределах периода поставки. Их назначение - обеспечить равномерную передачу товаров, в том числе скоропортящихся, а также товаров, для хранения которых необходимы специальные емкости, и др.

Исполнение договора поставки возможно путем доставки товара либо выборки товара покупателем.

В соответствии со ст. 458 ГК РФ термин "доставка" означает и передачу поставщиком товара покупателю в месте его нахождения, и передачу товара организации связи для доставки покупателю. В ст. 510 ГК использован термин "выборка", традиционно применяемый в законодательстве о поставках. Понятие выборки как получения товаров покупателем в месте нахождения поставщика аналогично использованному в ст. 458 ГК понятию предоставления продавцом товара в распоряжение покупателя в месте нахождения товара.

Поэтому при определении момента исполнения поставщиком обязанности передачи товара покупателю, места и порядка ее исполнения стороны руководствуются как ст. 510, так и ст. 458 ГК РФ.

Таким образом, передача товара покупателю (указанным им получателям) возможна тремя способами: доставка поставщиком товара покупателю; передача товара организациям транспорта или связи для доставки покупателю; получение товаров покупателем в месте нахождения поставщика.

Срок получения покупателем товаров в месте их нахождения может быть предусмотрен в договоре путем согласования графика поставки. В этом случае не требуется уведомление о готовности, так как поставщик обязан предоставить товар в распоряжение покупателя к сроку, определенному графиком.

Оплата товара как основная обязанность покупателя осуществляется по цене, обусловленной договором. В соответствии со ст. 424 ГК РФ при заключении договора стороны, как правило, устанавливают цену своим соглашением (свободную договорную цену). Лишь при государственном регулировании цены стороны договора поставки применяют фиксированную или регулируемую цену.

В процессе согласования цены на товар стороны, кроме того, определяют, какая из сторон несет расходы по доставке (определяют франкировку). В договоре, заключенном со снабженческими, сбытовыми, торговыми и иными посредническими организациями, стороны могут также согласовать размер снабженческо-сбытовых скидок и наценок.

В годовом или ином долгосрочном договоре поставки важным условием является условие о порядке согласования цены на товары, поставляемые в течение длительного срока.

На основании п. 2 ст. 424 ГК РФ, закрепляющего принцип неизменности установленной в договоре цены, стороны могут определять в долгосрочном договоре поставки возможность изменения цены при изменении обстоятельств, учитываемых при заключении договора.

Стороны вправе избрать любую из тех форм расчетов, которые указаны в ст. 862 ГК РФ. Если же в договоре отсутствует условие о форме расчетов, то применяется форма, предусмотренная диспозитивной нормой ст. 516 ГК РФ, т.е. расчеты осуществляются платежными поручениями.

Исполнение договора поставки подчиняется общим нормам об исполнении договора, установленным общими положениями об обязательствах ГК РФ. Вместе с тем к исполнению предпринимательского договора предъявляются более жесткие требования, диктуемые потребностями хозяйственного оборота.

Гражданский кодекс устанавливает обязанность поставщика реально выполнить обязательство поставки. Поставщик, допустивший недопоставку товаров в отдельном периоде поставки, обязан в соответствии со ст. 511 ГК РФ восполнить недопоставленное количество товаров. Принцип восполнения недопоставленных товаров давно был известен законодательству о поставках. Статья 511 ГК РФ, воспроизводя его, включает ряд правил о порядке, основаниях и сроках восполнения недопоставленного товара по договору поставки с длящимися отношениями. Однако этот принцип применим и для одноразовой поставки.

Обязанность восполнения установлена на случай недопоставки товаров, просрочки поставки или ненадлежащего исполнения поставщиком указаний покупателя о поставке товаров получателем. Недопоставка выражается либо в передаче поставщиком товаров в период поставки в меньшем, чем обусловлено договором, количестве, либо в неисполнении обязанности по передаче товаров в обусловленном договором количестве. Недопоставка означает не только нарушение условий о количестве, но и о сроке, следовательно, недопоставка одновременно является и просрочкой поставки. Термин "просрочка поставки" обычно применяется к случаю выполнения обязательства по количеству с нарушением обусловленного срока. В соответствии с п. 1 ст. 511 ГК РФ поставщик обязан передать покупателю не поставленные в одном периоде товары в следующем периоде (месяце, квартале). При диспозитивном характере нормы о периодах поставки (ст. 508 ГК РФ) в договоре могут быть предусмотрены и иные сроки восполнения недопоставки (например, при месячных периодах поставки - квартальное восполнение).

Обязанность восполнения недопоставки товаров сохраняется в пределах срока действия договора. В долгосрочном договоре стороны вправе ограничить предельный срок восполнения. Из диспозитивного характера ст. 511 ГК РФ вытекает также возможность включения в договор условия, исключающего обязанность поставщика восполнять недопоставленное количество товаров без предварительного согласия покупателя. Кроме того, отсутствует обязанность восполнения по договору с условием его исполнения к строго определенному сроку (ст. 457 ГК РФ).

1.4 Содержание договора поставки

Предмет договора (п. 1 ст. 432 ГК РФ). Это самое главное существенное условие любого договора.

Предмет договора всегда должен быть определен четко и конкретно. В отсутствие этого условия договор будет признан не заключенным. Предметом договора поставки является осуществление продавцом действий, направленных на поставку товара в собственность второй стороне. Предмет договора не обязательно должен быть выражен в одном абзаце или в одном пункте.

Как правило, предмет договора вытекает из существа самого договора или разбросан по всему тексту договора.

Условие о наименовании товара (п. 3. ст. 455 ГК РФ). Наименование товара должно быть определено в договоре в любом случае.

Для минимизации рисков и спорных моментов рекомендуется более конкретно прописывать наименование товара. Товары могут распределяться по видовым, родовым и иным признакам. Например, если в договоре прописано, что одна сторона обязуется поставить другой стороне телевизор, то есть риск, что такой договор будет признан не заключенным, потому что отсутствует конкретное наименование товара; а именно, должно быть написано, какая марка и модель телевизора должна быть поставлена.

Это очень часто пересекается с Законом о закупках, когда разрабатываются проекты договоров, конкурсная документация. Иногда случается, что на момент закупки нет возможности наиболее четко определить наименование товара, но по возможности нужно все же стараться определять наименование товара, чтобы избежать спорных моментов в будущем.

Условие о количестве товара (п. 3. ст. 455, ст. 465 Гражданского Кодекса РФ). Одно из обязательных условий договора поставки. Количество обычно выражается в штуках.

Может также выражаться в единицах массы, килограммах, литрах, в зависимости от того, что является предметом поставки. Если сторонами не согласовано условие о количестве товара, то договор будет признан не действительным, так как поставить товар, количество которого не известно, невозможно.

Как правило, на практике условие о наименовании товара и условие о количестве товара отражены в спецификациях, приложениях, иных документах. Очень часто

по договорам поставки эти условия отражены в товарных накладных. Арбитражный суд указал, что такое определение существенных условий поставки допустимо. Однако если в договоре указано, что наименование и количество товара определяется в товарных накладных, счетах, других документах, то в этих документах, которые определяют существенные условия, должна обязательно содержаться ссылка на договор, во исполнение которого осуществляется поставка.

Рассмотрим ситуацию, когда в товарной накладной нет привязки к какому-либо документу, например, к договору. В данном случае, когда в товарной накладной определены наименование, количество и ассортимент товара, то есть содержатся все существенные условия и, исходя из документа, есть полное понимание, что, кому, куда, по какой цене поставляется, то такой договор будет признан разовой поставкой. Единственная разница между ситуациями, когда в товарной накладной есть привязка к договору и когда ее нет, состоит в том, что в первом случае есть возможность применять условия договора в части недопоставки товара, пени, неустойки и иные условия, предусмотренные договором.

Если же поставка была произведена исключительно по товарной накладной или несколько поставок были осуществлены по товарным накладным, то руководствоваться при решении спорных вопросов необходимо Гражданским Кодексом Российской Федерации, в котором также определены случаи истребования товара, предъявления требований, отказ от договора в случае ненадлежащего исполнения.

Не являются существенными:

Условие о сроке поставки товара. Если в договоре не определен срок исполнения обязательства, то он согласно ст. 327 ГК РФ должен быть исполнен в разумный срок с момента получения соответствующего уведомления. Такой разумный срок определен семью календарными днями с момента получения соответствующего требования.

Итак, в ситуации, когда в договоре не определен срок поставки и не понятно, как действовать, когда товар уже оплачен, но не поставлен, нужно в произвольной форме в письменном виде направить уведомление контрагенту о том, что товар должен быть поставлен до определенной даты. С того момента, как контрагент получит указанное уведомление, начнется отсчет семи календарных дней. Если по истечении семи календарных дней поставка товара так и не была осуществлена, контрагент считается нарушившим условия договора в отношении сроков

поставки. Однако лучше указывать срок поставки непосредственно в договоре.

Существует также возможность определения срока поставки указанием событий, которые неизбежно должны произойти. При этом, если в договоре указано, что срок поставки товара составляет 30 дней с момента оплаты или внесения аванса, то есть возможность признать условие о сроке поставки не заключенным, так как оплата по разным причинам может не случиться и, следовательно, такое событие не подходит под определение неизбежного события.

Условие о цене товара (п. 1 ст. 485, п.3 ст. 424 ГК РФ). Если цена товара в договоре не определена, то стороны будут руководствоваться ст. 424 ГК РФ при решении спорных моментов, в таком случае стоимость товара будет определяться исходя из рыночной стоимости поставляемого товара в том регионе, где осуществляется поставка.

При заключении договора стороны вносят все существенные для них условия в договор (способы поставки, адрес поставки, условие об ответственности за товар и т. д.).

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

В настоящее время в условиях перехода нашей страны к рыночной экономике наблюдается повсеместный рост производства и, в наибольшей степени, торговли, которая теперь достигла весьма внушительных размеров. Следствием этого является резкое увеличение товарооборота, причем в области крупных и долгосрочных поставок. Поэтому договоры поставки в последнее время получают все большее распространение.

Договор поставки – один из наиболее распространенных в сфере предпринимательской деятельности. Он опосредует возмездное перемещение материальных благ в народном хозяйстве, без которого немислимо нормальное функционирование экономики.

Согласно ст.506 ГК РФ по договору поставки поставщик обязуется передать в обусловленный срок производимые им товары покупателю для исполнения их последним в предпринимательских целях. Этот договор, по его легальному определению, является консенсуальным, возмездным и взаимным. Недостатком легального определения можно считать, то что в нем четко не закреплена

обязанность покупателя принять и оплатить товар.

Рассмотрев сущность договора поставки и, содержание его условий можно прийти к выводу о затруднительности рассмотрения всех особенностей и нюансов столь емкого юридического понятия в ограниченных рамках. Однако с уверенностью можно сказать, что, несмотря на стремительно меняющийся окружающий нас мир, с теоретической точки зрения, в наше время, договор поставки является достаточно отработанной и изученной системой. Конечно, прекращение теоретических юридических изысканий в этом направлении сегодня крайне преждевременно, но на сегодня они наиболее актуальны для новых хозяйственных конструкций. По большому же счету проблема, связанная с договорными отношениями с самим договором и с его составляющими понятиями, состоит сегодня в преобладающей юридической безграмотности с одной стороны, и с повальным правовым нигилизмом с другой. Несмотря на накопленный богатый теоретический материал, связанный с трактовкой содержания договора поставки целиком и его отдельных условий, большинство организаций и предпринимателей особенно мелкого и среднего уровня, которые должны стать костяком нашей экономики, сегодня только начинают приобщаться к правовой культуре. Большинство конфликтных ситуаций в бизнесе – это результат некачественного и юридически безграмотного составления договоров. Для успешного ведения дел недостаточно быть предприимчивым, инициативным и расчетливым – сегодня помимо этого необходимо знать правила и нормы которые регулируют поведение субъектов рыночной экономики, т.е. быть юридически грамотным. А начинается все с договора. Именно в нем защищенность бизнеса от недобросовестных партнеров, нормализация взаимоотношений с контролирующими органами.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ И ЛИТЕРАТУРЫ

- 1) Гражданский Кодекс РФ ч.2.
- 2) Комментарий части второй Гражданского кодекса РФ/.Под. ред. О.Н.Садикова.М.:1996.
- 3) Постановление Президиума Верховного Совета РФ и Правительства РФ № 2837-1 от 25.05.92 г. (с изм. от 22.10.97 г.) «О неотложных мерах по улучшению расчетов в

народном хозяйстве и повышении ответственности предприятий за их финансовое состояние».

4) ВАС РФ письмо № С2-7/ОП от 28.11.1996 г. «Обзор практики разрешения арбитражными судами споров, связанных с расчетами».

5) Гражданское право. Учебник/ Под.ред.А.П.Сергеева.-М. Проспект. 1997.

6) Анохин В. «Договор поставки в рыночной экономики» / Хозяйство и право.- 1996.- № 9.

7) Трапезников В. «Обязательства, возникающие из договора поставки» / Российская юстиция.- 2000.- № 4.

8) Вахнин И.«Выбор формы расчетов в условиях договора поставки» /Хозяйство и право.- 1995.- № 8.