

Содержание:

image not found or type unknown



Введение

Договор поставки — важная форма хозяйственных связей оптовых поставщиков и покупателей товаров. Он по существу является основным документом, определяющим права и обязанности сторон по организации оптовых поставок товаров.

Статья 506 ГК РФ дает следующее определение договору поставки: “По **договору поставки** поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупленные им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием”.

Договор поставки, как и другие договоры купли-продажи, заключается посредством направления оферты (предложения заключить договор) одной из сторон и ее акцепта (принятия предложения) другой стороной.

Договор вступает в силу и становится обязательным для сторон с момента его заключения. Договор считается заключенным, если между сторонами в требуемой в надлежащих случаях форме достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора. Если оферта содержит существенные условия договора, то договор признается заключенным в момент получения лицом, направившим оферту, ее акцепта.

Коммерческие работники должны обеспечивать своевременное и правильное заключение договоров с поставщиками и покупателями товаров, установление рациональных прямых договорных связей по поставкам товаров, как правило на длительный период (свыше 1 года), и постоянный контроль за их исполнением.

Договор поставки товаров заключается в письменной форме путем составления одного документа, подписанного сторонами, а также путем обмена документами посредством почтовой, телеграфной, телетайпной, телефонной, электронной или

иной связи, позволяющей достоверно установить, что документ исходит от стороны по договору.

Договоры могут заключаться на пять, три, два, один год или иной период. В частности, могут быть заключены краткосрочные, сезонные договоры, а также договоры на разовые поставки (единовременная закупка партии товаров). Для облегчения и ускорения оформления договорных отношений применяется так называемая **пролонгация**, т. е. продление договора. Однако в этом случае обязательно согласование ассортимента поставляемых товаров (спецификации).

В потребительской кооперации получили распространение **долевые договоры**, когда помимо основного покупателя (обл- или крайпотребсоюза) в договорах участвуют и нижестоящие организации и предприятия, входящие в систему основного покупателя на правах дольщиков (райпотребсоюзы, райпо, оптовые базы, крупные магазины). Такая организация договорных связей оправдана при условии, что покупатели-дольщики выступают перед поставщиком на равных правах с основным покупателем и несут самостоятельную материальную ответственность за исполнение договора. Участие дольщика в разработке условий договора обязательно. Долевой договор подписывается всеми дольщиками (дольщик может выдать доверенность основному покупателю, например рай- или облпотребсоюзу, на оформление и подписание договора от его имени).

Большое практическое значение имеют **внутрисистемные договоры**, заключаемые между торговыми организациями и предприятиями потребительской кооперации на поставку товаров. Например, договоры между потребительскими обществами и райпотребсоюзами, оптовыми базами и потребительскими обществами, облпотребсоюзами и торговыми управлениями республиканского (или иного) потребсоюза. Эти договоры дают возможность обеспечить поступление необходимых товаров в кооперативные организации (предприятия) и товароснабжение розничной торговой сети.

Наиболее распространенным является такой порядок заключения договора, при котором одна сторона по договору (поставщик или покупатель) направляет другой стороне проект договора в двух экземплярах с приложенной к нему спецификацией, т. е. ассортиментной ведомостью на поставку товаров. Сторона, получившая проект договора, вправе письменно уведомить другую об отказе от его заключения либо не позднее установленного срока после получения проекта договора (согласно ст. 444 ГК РФ — в течение тридцати дней) подписывает его и один экземпляр возвращает другой стороне. Если при получении проекта договора

на поставку товаров у стороны по договору возникнут возражения по его условиям, то она в тот же срок составляет протокол разногласий и направляет его в двух экземплярах другой стороне вместе с подписанным договором, оговорив в нем наличие разногласий.

В протоколе разногласий указывают формулировки (редакцию) договорных условий стороны, представившей договор, и стороны, не согласной с ними.

Сторона, получившая протокол разногласий, обязана в установленный срок рассмотреть его, включить в договор все принятые предложения, а спорные вопросы передать в тот же срок на разрешение в арбитраж, а в случаях, предусмотренных законодательством, — в суд. Однако во всех случаях рекомендуется до передачи преддоговорного спора на решение арбитража или суда постараться разрешить спорные вопросы с другой стороной путем взаимных согласований. С этой целью составляется протокол согласования спорных предложений, который после его подписания сторонами прилагается к договору.

Сторона, получившая предложение по соответствующим условиям договора, но не принявшая мер по согласованию условий договора поставки и не уведомившая другую сторону об отказе от заключения договора в течение тридцати дней, обязана возместить убытки, вызванные уклонением от согласования условий договора.

Договоры на поставку товаров, помимо непосредственного обращения одной стороны к другой с офертой, могут заключаться на товарных или товарно-сырьевых биржах, оптовых ярмарках. В этом случае порядок заключения договоров поставки имеет некоторые отличия от внебиржевой или внеярмарочной формы заключения договоров, которые будут рассмотрены в последующих разделах учебника.

Содержание договора поставки

Основные положения договора поставки изложены в ст. 508—521 ГК РФ. Ниже же рассматриваются коммерческо-правовые аспекты основных условий договора поставки.

Сторонам, заключающим договор поставки, необходимо предусмотреть в нем следующие обязательные условия:

- дату заключения договора;
- полное наименование сторон, заключивших договор;
- количество и ассортимент товаров, подлежащих поставке;
- сроки исполнения;
- порядок поставки товаров;
- качество, комплектность, упаковка и маркировка товаров;
- цены и порядок расчетов;
- имущественную ответственность.

При отсутствии в договоре условий о предмете поставки (наименование, количество, ассортимент и качество товаров), сроках поставки, цене на товары договор считается незаключенным.

Правильное и выгодное для сторон согласование в договоре указанных выше условий является важной и в то же время сложной коммерческой задачей, требующей хороших знаний конкретной практики и организации поставок товаров, особенностей поставок отдельных видов товаров, связанных с их физико-химическими свойствами, а также знаний гражданско-правовых норм хозяйственных взаимоотношений поставщиков и покупателей. В процессе согласования сторонам необходимо стремиться к максимально возможному устранению для себя невыгодных организационных, финансовых и прочих условий. К этой работе помимо опытных коммерческих работников должны привлекаться юристы, финансисты, экономисты.

Коммерческо-правовой комментарий основных условий договора поставки

Дата заключения договора. В договоре указывается год, месяц и число, т. е. точная дата его заключения.

Стороны. Необходимо обозначить точное и полное наименование сторон, а также указать должности, фамилии, имена и отчества представителей сторон,

подписавших договор, и сделать ссылки на их полномочия (устав или доверенность).

Количество товара, подлежащего поставке. В договоре должно быть предусмотрено количество товара на весь срок его действия.

Количество подлежащих поставке товаров устанавливается по соглашению сторон. В некоторых случаях количество подлежащих поставке товаров может определяться выделенным лимитом (фондом), например, при поставке товаров, изготовленных по государственному заказу.

Как правило, количество товаров указывается в договоре в натуральном выражении (т. е. в соответствующих единицах измерения — шт., т, м и т. п.) и в денежном выражении, за исключением товаров сложного ассортимента (например, галантерея), для которых объем поставки может быть установлен только в денежном выражении (в сумме).

При определении количества товара в весовом выражении в договоре указывается вес нетто, т. е. вес тары в это количество не включается, если для данного товара не установлен другой порядок.

Ассортимент товаров. Ассортимент указывается в тексте договора (если насчитывает незначительное количество видов или разновидностей) или в прилагаемой к нему спецификации, являющейся неотъемлемой частью договора (по товарам сложного ассортимента). В спецификации ассортимент расписывается по родам, видам, сортам, артикулам, фасонам, моделям, ростам, размерам, цветам, рисункам, расфасовке и т. п. Развернутый ассортимент товаров может устанавливаться на год, квартал. Когда развернутый ассортимент устанавливается на год, он может уточняться покупателем по согласованию с поставщиком с учетом изменившегося спроса населения в сроки, установленные в договоре. Например, годовая спецификация может уточняться ежеквартально за 30—45 дней до наступления квартала.

Если в спецификации ассортимент товаров определен на квартал, то поставщик (покупатель) высылает стороне спецификацию в двух экземплярах на последующий квартал для согласования по установленному порядку.

Согласование ассортимента поставляемых товаров и устранение разногласий по ассортименту требует от коммерческих работников большой настойчивости и последовательности в работе с поставщиками с целью расширения и улучшения

ассортимента и качества товаров с учетом спроса населения.

Сроки исполнения. В договоре должен быть указан общий срок его действий, т. е. срок, на который договор заключен, а также частные сроки (периоды) поставки товаров. Сроки поставки могут устанавливаться квартальные, месячные, декадные и др. с учетом свойств товаров, условий их хранения, потребления и других факторов, а также необходимости бесперебойного обеспечения покупателей товарами по количеству и ассортименту. Для некоторых видов товаров (непродовольственные товары сложного ассортимента) равномерность поставки достигается завозом квартального объема поставки ежемесячно равными партиями. Для других товаров, главным образом продовольственных, в договорах следует предусматривать и внутримесячные сроки поставки (декадные, пятидневные и ежедневные). Например, ежедневного завоза (по суточному графику) требуют хлеб и хлебобулочные изделия, молочные товары, мясопродукты и др. В коммерческой практике применяется и метод, когда в договоре указывается общий срок его действия и общая сумма поставки товаров, а завоз товаров от поставщика осуществляется в соответствии с поданной заявкой покупателя по мере реализации данного товара и расчета за него.

Существенное значение в организации поставок товаров имеет вопрос о порядке исполнения недогрузов (недопоставок) товаров поставщиками и выборке покупателями невыбранных (недополученных по договору) товаров.

В ранее действовавших административно-правовых документах (Положении о поставках товаров народного потребления, Особых условиях поставок и др.) предусматривался порядок исполнения недогрузов и недовыборки товаров и размер санкций за нарушение этих обязательств. Например, за просрочку поставки или недопоставку товаров поставщик уплачивал покупателю неустойку в размере 4% стоимости не поставленных в срок товаров по отдельным наименованиям ассортимента, размер неустойки снижался на 50%, если в следующем сдаточном периоде недопоставка восполнялась. Теперь же эти вопросы хозяйствующие субъекты должны четко оговаривать в договорах поставки. В связи с этим в договорах поставки в необходимых случаях следует предусматривать порядок и сроки исполнения поставщиком недопоставок товаров и получения покупателем невыбранного количества товаров в следующем периоде поставки (выборки).

Порядок поставки товаров. В договоре следует предусмотреть, в каком порядке поставщик обязан поставлять товары: сдавать их однородному покупателю, находящемуся в одном населенном пункте с поставщиком, либо отгружать в адрес

покупателя, если он находится в другом населенном пункте, или в адреса других организаций по разнарядке покупателя. В последнем случае в договоре следует указывать сроки выдачи разнарядок и их содержание.

За несвоевременное предоставление разнарядок на отгрузку товаров в договоре могут быть предусмотрены санкции к покупателю (штраф). Порядок поставки предусматривает такие условия, как вид используемого для перевозки товаров транспорта (железнодорожный, водный, воздушный, автомобильный), а также и вид отправки иногородним и одногородним получателям, организацию централизованной доставки товаров автомобильным транспортом, кем и за чей счет осуществляется погрузка и выгрузка товаров (возвратной тары), возмещение транспортных расходов, минимальные нормы отгрузки и др.

Качество, комплектность, упаковка и маркировка товаров. Указанные элементы поставляемого товара относятся к числу существенных условий договора поставки. Поставляемые товары должны соответствовать по качеству установленным сертификатам, стандартам, техническим условиям, иной документации, определяющей требования к качеству товаров, образцам (эталонам). В договоре должны указываться номера и индексы сертификатов, стандартов, технических условий, иной документации, устанавливающей качество товаров.

Поставка товаров, не соответствующих указанным документам, влечет имущественную ответственность поставщика (изготовителя) в виде штрафов, предусмотренных договором или другим регулирующим правовым документом. Важным правовым документом, регулирующим вопросы качества реализуемых товаров, безопасность жизни и здоровья потребителей, получение необходимой информации о товарах, является Закон РФ от 7 февраля 1992 г. № 2300-1 "О защите прав потребителей", соответствующие положения которого по качеству товаров должны учитываться в заключаемых договорах поставки товаров.

Некоторые товары должны поставляться в комплектном виде. Под **этим** понимается совокупность отдельных предметов, обеспечивающих возможность нормального использования товара в его общей потребности (например, мебельный гарнитур, чайный сервиз, лыжи и лыжные принадлежности, радиотовары и т. д.). Комплектность таких товаров устанавливается стандартами, прейскурантами, техническими условиями или договором. В договоре может быть предусмотрена поставка товаров с дополнительными к комплекту изделиями (частями) или без отдельных ненужных покупателю изделий (частей), входящих в

комплект. Если комплектность товаров не определена стандартами, техническими условиями или прейскурантами, она может определяться в договоре. В случае доставки некомплектных товаров изготовитель (поставщик) обязан по требованию покупателя доукомплектовать товары или заменить их комплектными товарами в обусловленный срок. До укомплектования товаров или их замены комплектными покупатель вправе отказаться от их оплаты, а если товары уже оплачены, потребовать в установленном порядке возврата уплаченных сумм.

Если изготовитель (поставщик) в установленный срок не укомплектовывает товары или не заменит их комплектными, покупатель вправе отказаться от товара.

В договоре необходимо предусмотреть, в какой таре товар должен быть поставлен, а также вид упаковки внутри тары (в коробках, пачке, обертке или переложено бумагой, соломой, стружкой и т. п.). Если стандартом или техническими условиями предусмотрены вид тары и способ упаковки товара, то в договоре делается ссылка на стандарт или технические условия. Обязанность предоставить тару лежит на поставщике, если иное условие не предусмотрено договором. Стоимость упаковки товаров относится на счет поставщика, т. е. стоимость упаковки, как правило, входит в цену товара. Стоимость тары в большинстве случаев оплачивается покупателем, если договором или регулирующим документом (прейскурантом) предусмотрено, что она подлежит оплате сверх цен на товары.

Тара, упаковочные и увязочные материалы многократного использования, средства пакетирования, специализированные контейнеры и тарооборудование подлежат возврату изготовителю (поставщику), иному предприятию-тарополучателю или сдается тарособирающим организациям. Порядок сдачи и расчетов за сдаваемую тару определяется в договоре или регулируется специальными нормативными документами.

Поставляемые товары подлежат маркировке в соответствии с требованиями стандартов или технических условий. Однако стороны вправе предусмотреть в договоре и иные требования к маркировке. Вместе с тем обязательным условием является наличие на поставляемых товарах или упаковке товарных знаков, зарегистрированных в установленном порядке, за исключением тех товаров, которые в соответствии со стандартами или техническими условиями не подлежат маркировке.

При поставке немаркированных или ненадлежаще маркированных товаров покупатель (получатель) вправе, если иное не предусмотрено договором,

замаркировать их (изменить маркировку) за счет изготовителя (поставщика) или потребовать, чтобы маркировку (изменение маркировки) произвел изготовитель (поставщик), либо отказаться от принятия товаров.

Порядок и сроки приемки товаров по качеству предусматриваются договором или специальными нормативными документами.

Цены и порядок расчетов. В договоре поставки должны предусматриваться цены и порядок расчетов за товары.

Цены на товары устанавливаются соглашением сторон. В предусмотренных законом случаях применяются цены (тарифы, расценки, ставки и т. п.), устанавливаемые или регулируемые уполномоченными на то государственными органами. Изменение цены после заключения договора допускается в случаях и на условиях, предусмотренных договором, законом либо в установленном законом порядке.

Порядок и формы оплаты (расчетов) за реализуемые товары определяются в договоре по соглашению сторон. До перехода к рыночным отношениям оплата за товар поставщикам проводилась, как правило, после его получения покупателем (акцептная форма расчетов).

В начальный период перестройки в основном практиковалась предварительная оплата поставщику покупателем товара, в дальнейшем наибольшее распространение получила частичная предварительная оплата за поставленный товар, когда покупатель оплачивает предварительно не менее 50% суммы поставки, остальную сумму — после получения или реализации товара. Указанные формы расчетов объясняются взаимной финансовой неплатежеспособностью оптовых, розничных и промышленных предприятий. Более же удобной и предпочтительной в финансовом отношении формой расчетов за поставляемый товар для покупателей является оплата после реализации товара. В этом случае сторонами в договоре может быть оговорен срок реализации, по истечении которого покупатель обязан расплатиться с поставщиком.

Имущественная ответственность

Договор, как отмечалось, — основной документ партнерских отношений. Поэтому предприятия должны принимать все необходимые меры к выполнению договоров.

Если же обязательства, предусмотренные договором и законодательством, нарушены, стороны вправе применять имущественные санкции.

Имущественная ответственность (санкция) применяется как средство воздействия на виновную сторону с целью побудить ее к надлежащему, т. е. полному и своевременному, выполнению обязательств. **Санкции** устанавливаются в форме штрафа, неустойки, пени, возмещения убытков.

Штраф устанавливается в процентном выражении или определенной денежной сумме за невыполнение или ненадлежащее выполнение того или иного договорного обязательства.

Неустойка (единовременный платеж) взыскивается с поставщика за просрочку поставки или недопоставку товаров в процентном выражении к стоимости не поставленных в срок товаров по отдельным наименованиям ассортимента. **Пеня** — нарастающая неустойка, начисляемая за просрочку выполнения обязательств (например, пеня в размере 0,03% за каждый день просрочки оплаты счета).

Помимо взыскания санкций, каждая из сторон вправе требовать от другой стороны возмещения причиненных нарушением договора убытков в части, не покрываемой этими санкциями. Например, убытки, понесенные покупателем (получателем) в связи с поставкой ему ненадлежащего качества или некомплектных товаров, возмещаются поставщиком сверх штрафа.

В предусмотренных законодательством случаях невыполнение условий договора может повлечь право требовать от стороны, не выполнившей обязательства, возмещения упущенной выгоды.

Уплата пени, неустойки, штрафа и возмещение убытков не освобождает стороны от выполнения обязательств по договору.

Изменение и расторжение договора поставки

Согласно ГК РФ изменение и расторжение договора возможны по соглашению сторон, если иное не предусмотрено данным Кодексом, другими законами или договором.

По требованию одной из сторон договор может быть изменен или расторгнут по решению суда только:

- при существенном нарушении договора другой стороной;
- в иных случаях, предусмотренных ГК РФ, другими законами или договором.

Существенным признается **нарушение договора** одной из сторон, которое влечет для другой стороны такой ущерб, в результате которого она в значительной степени лишается того, на что была вправе рассчитывать при заключении договора (например, при поставке товаров со значительным отступлением от качества, предусмотренным сертификатом, стандартом или техническими условиями).

Сторона, получившая предложение об изменении или о расторжении договора либо о продлении срока договора, обязана дать ответ другой стороне.

Требование об изменении или о расторжении договора может быть заявлено стороной в 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 отсутствии определения такого срока — в течение 30 дней.

Если основанием для изменения или расторжения договора послужило существенное нарушение договора одной из сторон, другая сторона вправе требовать возмещения убытков, причиненных изменением или расторжением договора.