



Валентин Контарев,

юрист «Национальной юридической службы»

Что учесть, заключая договор поставки товара

Поставка товаров – одна из разновидностей договора купли-продажи. Любой договор – это согласованный результат переговоров. От того, насколько правильно и корректно вы пропишете в договоре поставки все условия и потребности сторон, настолько очевидным или неопределенным будет предполагаемый результат соглашения. Поговорим о важных условиях договора поставки товара, которые нельзя оставить без внимания. Вы также можете скачать бесплатно договор поставки товара образец 2016.

Что именно нужно поставить?

В договоре поставки важен товар: его наименование, характеризующие данные и количество. При определении товара необходимо оговорить его индивидуальные признаки, которые могут стать важными при определенных обстоятельствах (качество товара, состав, соответствие ГОСТам и т.п.). Наличие только родовых признаков товара, когда определяются общие данные и наименование, например «снегоуборочная техника», «сельскохозяйственная техника», «запасные части к спецтехнике», может стать недостаточным (см. ст. 432 Гражданского кодекса РФ (далее - ГК РФ), Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 16.04.2008 N А74-957/07-Ф02-648/08 по делу N А74-957/07, Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 10.12.2002 N А10-773/02-8-Ф02-3627/02-С2).

Вместе с тем, неопределенность по предмету в договоре поставки может исключаться при указании лишь на тот же общий родовой признак необходимого товара, а детали стороны могут согласовать при его передаче. Например, в случае приемки покупателем товаров по данным соответствующих накладных этот факт будет подтверждать, что продавец исходил из потребностей покупателя (см. Постановление ФАС Поволжского округа от 11.04.1997 по делу N 13/262).

Если в договоре поставки не будет конкретных формулировок, могут возникнуть взаимные претензии, а договор поставки будет признан незаключенным, поскольку его предмет остался сторонами несогласованным.

Что учесть в договоре поставки, если покупатель приобретает товары в розницу

В ситуации, когда товары приобретаются в розницу, отношения сторон регулируются нормами о розничной купле-продаже. В данном случае необходимо исходить из признаков договора поставки по статье 506 ГК РФ, независимо от наименования договора и названия его сторон, а также определения способа передачи товара по договору (см. п. 5 Постановление Пленума ВАС РФ от 22.10.1997 N 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением Положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки»). Нужно учитывать, что приобретение товаров не будет классифицироваться как личное использование, если потребность в них связана с обеспечением деятельности организации-покупателя или гражданина-предпринимателя (оргтехники, транспортных средств и т.п.). Это очень важно для практики

договорных отношений. Например, при проведении налоговых проверок по вопросам правильности исчисления, полноты и своевременности уплаты налогов в бюджет (см. Постановление ФАС Западно - Сибирского округа от 20.01.2011 по делу N А81-1365/2010).

По результатам проверки налоговый орган может неверно определить отношения между сторонами и принять решение о привлечении к ответственности с взысканием штрафа и доначислением соответствующих налогов и пени к ним. В такой ситуации с учетом фактически оформленного договора между сторонами стоит рассмотреть вариант оспаривания привлечения к ответственности и признания недействительным решения налогового органа. Если налоговый орган не представит подтверждение продажи налогоплательщиком товаров контрагентам для их предпринимательской деятельности, а сам налогоплательщик будет заниматься продажей в розницу, такое требование в суде будет удовлетворено.

Разъяснения по данным ситуациям были давно, но споры возникают по сей день (см. Постановление Арбитражного суда Поволжского округа от 31.05.2016 N Ф06-8814/2016 по делу N А57-4293/2015; Постановление Арбитражного суда Уральского округа от 18.05.2016 N Ф09-4137/16 по делу N А50П-503/2015).

Почему важно согласовать условия договора поставки

Кроме предмета договора поставки товара очень существенны условия, указанные в законе, оговоренные сторонами или необходимые для конкретного договора.

Сторона по договору поставки, например, может в письменном обращении к партнеру на стадии преддоговорного обсуждения условий проекта соглашения указать на необходимость согласования какого-либо условия (например, уточнить цену, см. Информационное письмо Президиума ВАС РФ от 25.02.2014 N 165). В таком случае договор не может считаться заключенным, пока стороны не согласуют условие или предложившая его сторона не откажется от своего предложения.

Отклонение предложения о каком-либо условии стороны нельзя считать итогом согласования. В этом случае возможно говорить о навязывании условий и о нарушении принципа свободы договора. В итоге требование стороны, которая посчитала договор поставки оформленным (состоявшимся) и исполнила какие-либо действия, о взыскании сумм будет необоснованным при незаключенности договора ввиду несогласования конкретного условия (цены).

Порой недопонимание случается уже постфактум, при исполнении договора. В данном случае важно обратить внимание на реакцию контрагента на предложенные условия и если в ответ направлен протокол разногласий, то руководствоваться первоначальными условиями уже нельзя. Ответный протокол разногласий стороны по сути будет отказом от акцепта и новым предложением (офертой) (ст. 443 Гражданского кодекса РФ, см. Определение ВАС РФ от 04.02.2011 N ВАС-597/11 по делу N А11-14496/2009). Формулировать требования на основании первоначальных положений договора поставки, по которым сторона представила протокол разногласий, будет неправильно.

Кто несет расходы по поставке

Все детали сторонам лучше всего обговаривать сразу при заключении договора поставки товара, чтобы избежать недоразумений. Расходы поставщика по договору на поставку товаров с учетом новых положений статьи 309.2 ГК РФ по общему правилу должен нести он сам. Иной порядок оплаты расходов на поставку может следовать из закона, договора, вытекать из существа обязательства, обычаев (обычаев делового оборота по ст. 510 ГК РФ) или других обычно

предъявляемых требований. Причем, даже согласованные сторонами условия договора поставки могут вызывать споры, поэтому здесь необходим наиболее тщательный подход к формулировкам.

Стороны могут согласовать условие о распределении стоимости доставки исходя из конкретной суммы, обязательства по оплате которой принимает на себя покупатель. В случае, если в указанную сумму какие-либо расходы поставщика не вошли, нельзя включать их в оплату покупателю дополнительно неправомерно (см. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 14.02.2006 N А56-24061/2005).

Отсутствие деталей доставки товара в рамках договора поставки может привести к тому, что определенные суммы будут предъявлены поставщиком покупателю, исходя из требований статьи 510 ГК РФ: право выбора вида транспорта или определения условий доставки товаров при несогласованности между сторонами данного условия будет принадлежать поставщику (Постановление ФАС Уральского округа от 11.03.2010 N Ф09-1461/10-С3 по делу N А60-24817/2009-С2).

Зачем документально фиксировать качество товара

Акт приемки товара в рамках договора о поставке так же важен, как и само соглашение сторон. Если в договоре стороны определяют, какие будут взаимоотношения у них, то акт закрепляет, какие действия уже совершены – в полном объеме или в какой-либо части. Поскольку акт приемки товара по сути есть отражение содержания договора в плане исполнения, то он должен содержать, в том числе, количество такого товара, детали приемки и недостатков товара. При отсутствии данной информации нельзя будет однозначно рассчитывать на акт как на надлежащее доказательство поставки некачественного товара (см., например, Постановление ФАС Центрального округа от 24.08.2010 по делу N А35-589/08-С5).

Условие о товаре должно содержать не только его определение и количество, но и положение о качестве. В отсутствие такого положения в суде будет невозможно установить, какого качества товар подлежал передаче истцу и порядок проверки качества товара. Спор необходимо будет разрешать исходя из общих положений ГК РФ об убытках с учетом имеющихся доказательств (см. Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 31.07.2007 N А19-24879/06-14-26-04АП-1578/07-Ф02-4923/07 по делу N А19-24879/06-14-26).

Что делать, если возникли претензии к качеству товара

При неполноте положений договора поставки в случае спора по качеству товара необходимо обосновать взаимосвязь между ненадлежащей поставкой конкретного товара и появлением убытков. Известны случаи, когда даже при представлении акта экспертизы по факту получения некачественного товара суд сделал вывод о недоказанности стороной факта причинения ей убытков. Суд не принял экспертный акт в связи с тем, что экспертиза проведена по инициативе истца и без участия ответчика (см. Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 31.07.2007 N А19-24879/06-14-26-04АП-1578/07-Ф02-4923/07 по делу N А19-24879/06-14-26).

С другой стороны, если контрагент не будет присутствовать при проведении экспертизы по качеству товара, но будет извещен о ее проведении, то суд примет экспертный документ в качестве доказательства (Постановление ФАС Уральского округа от 25.02.2010 N Ф09-673/10-С3 по делу N А71-5341/2009-Г12). Какие условия об экспертизе товара стоит включить в договор поставки. Качество поставленного товара может быть совершенно разным. Как мы уже выяснили, лучше всего, если договор поставки товара будет отражать максимальное количество условий. Важно учесть уровень специалиста, который будет определять качество поставленной продукции. Целесообразно согласовать и условия проводимых исследований. Причем, если экспертиза

качества товара не соответствует требованиям к ее проведению, результаты исследования суд не признает доказательством ненадлежащего качества товара (см. Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 19.03.2010 по делу N А70-3752/2009).

Кто платит за поставку некачественного товара

Как правило, стороны исходят из права на требование о компенсации убытков, когда договор исполняется не в соответствии с его положениями. Но стороны могут согласовать и выплату установленной суммы, если поставщик поставил покупателю некачественный товар. Например, размер ответственности может быть установлен в процентном соотношении к стоимости некачественного товара (см., Постановление ФАС Поволжского округа от 05.02.2009 по делу N А55-6696/2008). Если стороны установили в договоре коэффициент, определяющий размер ответственности поставщика при передаче некачественного товара, это освобождает покупателя от обязанности доказывать размер причиненных убытков.

В каких случаях можно отказаться от исполнения договора поставки

Гражданский кодекс предполагает возможность одностороннего отказа от исполнения договора поставки в определенных случаях при существенном нарушении стороной условий договора. Так стороны могут согласовать условия отказа от исполнения обязательств и оговорить порядок, который необходимо будет при этом соблюсти. Практика неоднозначна и все зависит от обстоятельств в данной ситуации. Например, возможно заблаговременное предупреждение стороны об отказе от исполнения обязательств (см. Постановление ФАС Северо-Кавказского округа от 04.06.2010 по делу N А53-20193/2009).

С другой стороны, суд может прийти к выводу, что односторонний отказ противоречит существу обязательства по поставке, так как может угрожать стабильности договорных отношений (Определение ВАС РФ от 01.07.2008 N 8316/08 по делу N А56-32099/2006). Вместе с тем, рассматриваемое положение ГК РФ (ст. 523) рекомендуется рассматривать как диспозитивное. Данная норма не предполагает явного запрета на установление соглашением сторон какого-либо иного варианта отказа от исполнения договора и, например, установление в договоре выплаты определенной суммы поставщику в этом случае (п.п. 3 и 4 постановления Пленума ВАС РФ от 14.03.2014 N 16).