

УДК 347

DOI: 10.34670/AR.2022.31.29.022

Проблемы, возникающие у торговых сетей при заключении и исполнении договоров поставки

Сысоев Николай Владимирович

Аспирант,
Московский университет им. С.Ю. Витте,
115432, Российская Федерация, Москва, 2-й Кожуховский пр., 12/1;
e-mail: 199610graff@gmail.com

Аннотация

В статье рассмотрены некоторые аспекты заключения договоров поставки между торговыми сетями и товарными поставщиками. Рассмотрен вопрос о том, по каким критериям выделяются профессиональные участники рынка, и последствия причисления поставщика к профессиональным участникам рынка. Проанализирована обязательная информация, которую необходимо отражать в договоре поставки во избежание возникновения споров хозяйствующих субъектов. Рассмотрены последствия некорректного внесения в договор поставки или отсутствие в договоре поставки следующей информации: ассортимент и способы определения ассортимента (спецификация), фиксация сроков и способов оплаты за товар, указание размеров партии и сроков поставки. Проанализированы последствия отсутствия в договоре поставки пункта о сроках поставки и размере партии. Проанализирована правоприменительная практика при отсутствии в договорах поставки в торговую сеть спецификаций товара, пункта о сроках поставки и размере партии. Отдельно рассмотрен вопрос о заключении договоров в электронном виде. Показаны преимущества и проанализированы проблемы при заключении договора в электронном виде. Дана правовая оценка легитимности заключения договора в электронном виде с позиции законодательства и подзаконных актов. На основании анализа выдвинуты предложения для скорейшего внедрения и повышения легитимизации договоров заключенных в электронном виде.

Для цитирования в научных исследованиях

Сысоев Н.В. Проблемы, возникающие у торговых сетей при заключении и исполнении договоров поставки // Вопросы российского и международного права. 2022. Том 12. № 5А. С. 174-180. DOI: 10.34670/AR.2022.31.29.022

Ключевые слова

Договор, срок поставки, стороны договора, отсрочка платежа, спецификация, ассортимент, срок оплаты; договор, заключенный в электронном виде.

Введение

Основой для длительного и прогрессивного развития общества является формализация отношений между разными объектами права, которое выражается в правовом регулировании отношений между основными общественными институтами, юридическими лицами и физическими лицами [Геращенко, 2019]. Характер и способы правового регулирования взаимоотношений между юридическими и физическими лицами определяется степенью развития общественных отношений. Во времена зарождения цивилизации товарно-денежные отношения между субъектами практически отсутствовали, аналогом купли-продажи был прямой обмен товарами или услугами между объектами права. С развитием производства и широким распространением денег, как универсального способа оценки стоимости труда и товаров, все большую роль стали играть договорные отношения [Егорова, 2013]. Роль договорных отношений увеличивалась в связи с тем, что при развитии рынка усложнились связи между субъектами, появилась необходимость в формализации обязательств сторон из-за отсрочек в платежах за товар или услугу, или при отсрочке поставке товара, поставке под заказ и т.д. Все это привело к появлению и развитию договорных отношений и договоров поставки [там же].

В настоящей статье мы проанализируем, как в договорах купли продажи отражено гражданско-правовое регулирование отношений между покупателем и поставщиком, опишем условия применения к контракту поставки конкретных и специфических правил, проанализируем ошибки, которые совершают стороны при заключении контракта.

Основная часть

Основным договором, используемым в деятельности торговых сетей, является договор поставки.

Договор поставки между торговой сетью и продавцом (поставщиком) регулирует только бизнес-отношения между сторонами, т.е. продавец (поставщик) по этому контракту осуществляет предпринимательскую деятельность и передает товары только для последующего из использования в коммерческих или иных целях, не связанных с личным использованием. (статья 506 Гражданского Кодекса Российской Федерации, далее – ГК РФ¹).

К особенностям договора поставки мы относим следующее:

- Реальность, взаимность, возмездность;
- В качестве продавца может выступать как организация, так и гражданин в статусе индивидуального предпринимателя.

Рассмотрим теперь, как это влияет на отношения продавец-покупатель и к каким последствиям может привести.

Реальность, взаимность и возмездность договора подразумевает, что договор заключается ради получения прибыли и заключается систематически, а систематичность заключения договора является одним из признаков предпринимательской деятельности. С этим, по-видимому, связано то, что правовой статус продавца (поставщика) при заключении контракта в ГК не определяется, в качестве продавца (поставщика) может выступать как организация, так и

¹ «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 № 14-ФЗ.

гражданин-предприниматель. Т.е. фактически подразумевается, что в заключении контракта участвуют профессиональные участники рынка и договор поставки применяется для урегулирования взаимоотношений именно и только между профессиональными участниками рынка. Это коррелирует с позицией Д.В. Перепеченова [Завьялов, 2006], считающего, что гражданин, заключивший договор купли-продажи приравнивается к профессиональным участникам коммерческих отношений независимо от его юридического статуса. Это очень важно, поскольку это означает, что обе стороны должны знать свои права и обязанности, вытекающие из факта заключения договора купли-продажи, а объем прав и обязанностей сторон в связи с заключенным договором поставки не зависит от правового статуса сторон. Гражданское право предусматривает равенство сторон в юридических возможностях осуществления своих прав.

Однако, в законодательстве есть коллизии, приводящие к неравенству сторон. Исторически сложилось, что договор купли-продажи считается заключенным, если в нем определены согласованные сторонами наименование, ассортимент и количество товаров (п. 1 ст. 467 ГК РФ) при заключении договора поставки. Это положение входит в противоречие с п. 2 ст. 467 ГК РФ, который позволяет продавцу передавать покупателю не согласованный заранее ассортимент товаров, а ассортимент товаров выбранный продавцом исходя из известных ему потребностей покупателя. Это возможно в случае, когда в договоре не определены ни ассортимент товаров, ни условия определения ассортимента, ни сроки оплаты, но одновременно из существа обязательства следует, что товары должны быть переданы покупателю в ассортименте. Более того п. 2 ст. 467 ГК РФ позволяет продавцу отказаться от исполнения договора, в котором отсутствует согласованный сторонами ассортимент товаров.

Это противоречие приводит к спорам между покупателем и поставщиком уже на этапе согласования договора купли-продажи, а именно споры по ассортименту поставленной продукции. Так, зачастую продавец и покупатель оперируют различными данными о продажах своего товара, о потребностях конечного потребителя, и спрос и предложение ассортимента не совпадают.

Также здесь важно отметить важность такого условия, как срок оплаты товара.

Для разрешения этого конфликта Н.К. Фролова [Фролова, 2009] предложила скорректированную формулировку п. 2 ст. 467 ГК РФ: «При поставке товаров в розничную сеть ассортимент товаров (групповой и внутригрупповой) определяется в договоре в соответствии с потребностями покупателя. Сроки согласования годовых, квартальных и других видов спецификаций определяются в договоре с учетом сезонности, изменений спроса на товары и др. факторов».

Отсутствие законодательных требований к форме договора и сложности с определением правильного названия договора приводит к тому, что стороны уклоняются от письменного оформления договора, ограничиваясь составлением товарных накладных или иных передаточных актов. Нередко в этих документах отсутствуют такой параметр, как срок оплаты, что приводит к тому, что поставщик получает возможность взыскать в свою пользу не только основной долг по оплате товара, но и санкции за просрочку исполнения договорного денежного обязательства ввиду нарушения норм ГК РФ о поставке товара [Витрянский, www].

Это приводит к процессуально-правовой проблеме альтернативных исков. Так, при отсутствии письменного договора, лишь при наличии передаточных документов, поставщик, не получивший оплаты, может обратиться с иском о неосновательном обогащении по правилам пункта 1 статьи 1105 ГК РФ. На это обращал внимание А.Ф. Бакулин [Бакулин, 2015], который

указывал, что в случае, если подтверждением передачи товара служит только акт, а договор в письменной форме заключен не был, неизбежна специальная квалификация возникшего гражданско-правового обязательства на основании норм о кондикции. Т.е. фактически покупатель является лицом, которое без установленных законом, иными правовыми актами или сделкой приобретшим или сберегшим имущество (приобретатель) за счет другого лица (потерпевшего), в связи с чем покупатель обязан оплатить товар и санкции за просрочку. В ряде случаев используются ст. 1102 и 1103 ГК РФ, которые продавцы используют при обосновании исковых заявлений, при обращении в суды. При этом счета на оплату поставленных товаров указываются в платежных поручениях, где имеются ссылки на договор поставки.

Однако, при рассмотрении таких дел суды вправе признать договор поставки незаключенным, а значит, денежные средства, уплаченные за товар, не могут быть истребованы по правилам о неосновательном обогащении². Более того, договора поставки заключенные в устной форме, даже с оформлением документов, подтверждающих передачу товара, нередко признаются судами разовой сделкой купли-продажи³.

Из вышеизложенного ясно, что правильно заключенный письменный договор является крайне важным аргументом при разрешении споров по оплате товара. Нередко возникают ситуации, когда поставщик отгружает товар покупателю в течении длительного времени, и возможно изменение цены или ассортимента товара, других параметров договора. Это решается подписанием сторонами иных документов, что допустимо в соответствии со ст. 432 и ст. 434 ГК РФ. Это позволяет сторонам согласовывать существенные условия поставки товара в приложениях к договору, которые могут называться «спецификация», «дополнительное соглашение» или как-либо еще, но в любом случае, эти документы должны являться неотъемлемой частью договора поставки. Возможность использования иных документов не отрицает необходимость правильно указывать в договоре поставки предмет договора. Причем чем подробнее будет описан предмет договора, тем меньше вероятность обращения в суд.

Стороны должны пристально следить за правильностью оформления иных документов к договору поставки, поскольку анализ судебно-арбитражной практики показал, что нередко договор поставки признается незаключенным по причине отсутствия спецификации, в которой были согласованы ассортимент и количество поставленного товара⁴.

Здесь мы опять возвращаемся к вопросу о необходимости законодательно определить формат договора купли-продажи, и, как указал В.В. Витрянский [Витрянский, www], рамочный договор должен содержать условия, которые стороны в праве уточнить и конкретизировать при заключении отдельных видов договоров, условия подачи заявок одной из сторон во исполнении отдельного вида договора.

Анализ судебной практики показал, что суды признают условие – срок поставки товара, существенным условием договора. Статья 508 ГК РФ говорит, что срок поставки товара согласуется сторонами, а, если он не установлен, то поставка осуществляется равномерно по месяцам. В рыночных условия равномерная поставка по месяцам применима разве что к биржевым товарам, нефти, газу, но никак не может применяться для товаров народного

² Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 18.04.2013 по делу № А4317945/2012.

³ Доказывание передачи вещи при разрешении споров по договорам поставки и купли-продажи (Утверждено постановлением Президиума Арбитражного Суда Республики Марий Эл № 27 от 8 октября 2012 г.).

⁴ Доказывание передачи вещи при разрешении споров по договорам поставки и купли-продажи (Утверждено постановлением Президиума Арбитражного Суда Республики Марий Эл № 27 от 8 октября 2012 г.).

потребления, для которых характерна сезонность спроса. Однако, разъяснения, к какому виду товаров применимо условие сроков поставки товара в ГК РФ не сегодня нет. Проведенный анализ особенностей договора поставки позволяет сделать вывод о том, что в настоящее время этот вид гражданско-правового обязательства нуждается в более четкой правовой регламентации и совершенствовании. Несмотря на то, что с одной стороны, диспозитивный характер гражданско-правовых норм позволяет сторонам заключать договор поставки в свободной форме, а с другой – делает необходимым обращать внимание на все условия, на которых заключается договор, во избежание ущемления своих интересов и возникновения конфликтных ситуаций.

Заключение

Свобода сторон в выборе формы заключения договора предполагает возможность заключения договора в виде электронного документа (ст. 434 ГК РФ). Заключение договора в виде электронного документа выгодно обеим сторонам, поскольку при этом уменьшаются расходы компании на ведение документооборота, появляется возможность ускорить процесс заключения договора и упростить внесение в договор дополнений и приложений. Однако, в отличие от документов в бумажной форме, для договоров в электронном виде отсутствуют правила оформления и альбомы типовых форм. Это тормозит внедрение электронного документооборота, поскольку участники рынка не имеют четко установленных правил и регулирующих документов и небезосновательно опасаются массово использовать электронные договоры. Из судебной практики видно, что предпочтение отдается бумажной форме документов. Существующие нормы о цифровых подписях не сильно влияют на ситуацию.⁵ Договоры, спецификации и др. документы, составленные в электронной форме, не признаются надлежащим доказательством по правилам гл. 7 АПК РФ⁶. Более того, при принятии решения суды ссылаются на то, что в документах с цифровой подписью они не могут достоверно подтвердить, что документ подписан лично лицом, имеющим на то полномочия, что вызывает сомнения в достоверности документа. Таким образом, разработка и законодательное закрепление использования электронных договоров позволит ускорить заключение договоров и увеличить товарооборот и прибыль компаний. Создание альбома, сборника типовых форм договоров поставки, ключевых условий договоров поставки, процедур электронного заключения договоров в значительной степени уменьшит количество споров между поставщиками и покупателями, позволит контрагентам эффективнее и быстрее заключать договора и снизит риски ведения коммерческой деятельности.

Библиография

1. Бакулин А.Ф. Договор поставки в деятельности корпоративного юриста // Марийский юридический вестник. 2015. № 1 (12). С. 122-130.
2. Витрянский В.В. Законопроект о внесении изменений в Гражданский кодекс РФ: общие положения об обязательствах и договорах. URL: <https://base.garant.ru/57732358/>
3. Геращенко М.М., Геращенко С.М. Правовое регулирование торговой деятельности в Российской Федерации // Вестник ПензГУ. 2019. № 1. С. 42.
4. «Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая)» от 26.01.1996 № 14-ФЗ.

⁵ Федеральный закон от 06.04.2011 № 63-ФЗ «Об электронной подписи».

⁶ Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24.07.2002 № 95-ФЗ.

5. Егорова М.А. Коммерческое право. М.: Статут, 2013. С. 335.
6. Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах. М.: ИНФРА-М, 2006. С. 496.
7. Перепеченов Д.В. Особенности правового положения сторон договора поставки // Приволжский научный вестник. Юридические науки. 2013. № 10 (26). С. 84-86.
8. Фролова Н.К. Некоторые правовые проблемы совершенствования договора поставки // Бизнес в законе. 2009. № 1. С. 252-256.
9. Whaley D. J., McJohn S. M. Problems and materials on commercial law. – Wolters Kluwer, 2021.
10. Castellano G. G., Tosato A. Commercial Law Intersections //Hastings LJ. – 2020. – Т. 72. – С. 999.

Problems that retailers face when concluding and executing supply contracts

Nikolai V. Sysoev

Postgraduate,
Witte Moscow University,
115432, 12/1, 2nd Kozhukhovskii p., Moscow, Russian Federation;
e-mail: 199610graff@gmail.com

Abstract

The article considers the main characteristics of some aspects of the legal application of supply contracts in the retail network. The question of what criteria are used to distinguish professional market participants, and the consequences of classifying a supplier as a professional market participant are considered. The consequences of the absence of a clause in the delivery contract on delivery dates and the size of the batch are analyzed. The law-applied practice is analyzed in the absence of product specifications, a clause on delivery dates and the size of the batch in the supply contracts to the retail network. The issue of concluding contracts in electronic form is considered separately. Advantages are shown and problems are analyzed when concluding an agreement in electronic form. The legal assessment of the legitimacy of the conclusion of the contract in electronic form from the perspective of legislation and by-laws is given. Based on the analysis, proposals have been put forward for the speedy implementation and increase of the legitimization of contracts concluded in electronic form. The problems arising from retail chains and suppliers during their conclusion and execution were discussed, the issues of concluding a supply contract in electronic form were considered. Conclusions are drawn about the need to sign the contract in paper form and the key conditions that should be in the contract in order to avoid disputes are described. The problems of using contracts in electronic form are considered.

For citation

Sysoev N.V. (2022) Problemy, vznikayushchie u torgovykh setei pri zaklyuchenii i ispolnenii dogovorov postavki [Problems that retailers face when concluding and executing supply contracts]. *Voprosy rossiiskogo i mezhdunarodnogo prava* [Matters of Russian and International Law], 12 (5A), pp. 174-180. DOI: 10.34670/AR.2022.31.29.022

Keywords

Contract, delivery time, parties to the contract, deferred payment, specification, assortment, contract concluded orally, payment term, contract concluded electronically.

References

1. «*Grazhdanskii kodeks Rossiiskoi Federatsii (chast' vtoraya)*» ot 26.01.1996 № 14-FZ [“Civil Code of the Russian Federation (Part Two)” dated January 26, 1996 No. 14-FZ].
2. Bakulin A.F. (2015) Dogovor postavki v deyatel'nosti korporativnogo yurista [Supply contract in the activities of a corporate lawyer]. *Mariiskii yuridicheskii vestnik* [Mari Law Herald], 1 (12), pp. 122-130.
3. Castellano, G. G., & Tosato, A. (2020). Commercial Law Intersections. *Hastings LJ*, 72, 999.
4. Egorova M.A. (2013) *Kommercheskoe pravo* [Commercial law]. Moscow: Statut Publ.
5. Frolova N.K. (2009) Nekotorye pravovye problemy sovershenstvovaniya dogovora postavki [Some legal problems of improving the supply agreement]. *Biznes v zakone* [Business in law], 1, pp. 252-256.
6. Gerashchenko M.M., Gerashchenko S.M. (2019) Pravovoe regulirovanie torgovoi deyatel'nosti v Rossiiskoi Federatsii [Legal regulation of trading activities in the Russian Federation]. *Vestnik PenzGU* [PezSU Herald], 1, p. 42.
7. Perepechenov D.V. (2013) Osobennosti pravovogo polozheniya storon dogovora postavki [Features of the legal status of the parties to the supply agreement]. *Privolzhskii nauchnyi vestnik. Yuridicheskie nauki* [Privolzhsky Scientific Bulletin. Legal Science], 10 (26), pp. 84-86.
8. Vitryanskii V.V. *Zakonoproekt o vnesenii izmenenii v Grazhdanskii kodeks RF: obshchie polozheniya ob obyazatel'stvakh i dogovorakh* [Draft law on amendments to the Civil Code of the Russian Federation: general provisions on obligations and contracts]. Available at: <https://base.garant.ru/57732358/> [Accessed 05/05/2022]
9. Whaley, D. J., & McJohn, S. M. (2021). Problems and materials on commercial law. Wolters Kluwer.
10. Zav'yalov P.S. (2006) *Marketing v skhemakh, risunkakh, tablitsakh* [Marketing in diagrams, figures, tables]. Moscow: INFRA-M Publ.