УДК 347.440:347.751

Понеделко Дмитрий Владимирович – аспирант кафедры гражданского, предпринимательского и транспортного права ФГБОУ ВПО «Дальневостоный государственный университет путей сообщения» (г. Хабаровск). E-mail: ponedelko87@inbox.ru

Dmitriy Vladimirovich Ponedelko – postgraduate student of the civil, enterprise and transport law of FGBO U VPO "The Far-Eastern state university of transport communications" (Khabarovsk). *E-mail: ponedelko87@inbox.ru*

D.V. Ponedelko

Judicial regulation of the contractual deliveries under the conditions of economic development of the Russian Far East

The article is devoted to the formation of goods delivery within the principle of the contract freedom, and also the statistics of the territorial body of the Federal State Statistics Service characterizing the delivery relations on products importation to the Far North of the Khabarovsk Territory.

Keywords: supply agreement, entities, suppliers, export of food products, delivery of goods to the Far North of Khabarovsk Territory.

Правовое регулирование договорных отношений поставки в условиях экономического развития Дальнего Востока России

В статье рассматриваются вопросы формирования поставочных отношений с учетом принципа свободы договора, а также анализируются статистические данные Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Хабаровскому краю, характеризующие состояние поставочных отношений по завозу продукции в районы Крайнего Севера Хабаровского края.

Ключевые слова: договор поставки, субъекты права, поставщики, вывоз продовольственных товаров, завоз продукции в районы Крайнего Севера Хабаровского края, размещение заказов на поставки товаров.

Договор поставки по своей природе – разновидность сделок купли-продажи, оформляющих отчуждение товара одним лицом другому за соответствующую денежную плату. Поэтому на него распространяются общие принципы и положения, относящиеся к купле-продаже товаров. Вместе с тем, поставка характеризуется рядом особенностей, требующих учета в практической деятельности. Эти особенности находят закрепление в законодательстве.

Договор, опосредствующий отношения в процессе производственной (хозяйственной) деятельности, представлен в виде конструкции купли-

продажи или поставки (ст. 454 – 491, 506 – 534 ГК РФ) [1]. Дуализм является отражением целого ряда обстоятельств исторического, географического, политического, социального, технического, экономического плана, а их отображением являются правовые средства решения.

Субъекты права свободно решают вопрос о способе, порядке, сроках заключения договора и его оформлении за теми исключениями, когда нормативными предписаниями устанавливаются обязательные правила в этой части. Такие обязательные правила установлены, в частности для заключения государственных контрактов и договоров поставки для государственных и муниципальных нужд.

Одним из основных проявлений свободы договора является предоставление сторонам возможности самостоятельно устанавливать его условия. Субъекты права свободны в формировании условий заключаемого договора поставки, что должно способствовать становлению и развитию договорной инициативы и самостоятельности субъектов предпринимательских отношений. Условия договора поставки определяются, прежде всего, усмотрением сторон. Роль так называемых инициативных условий в формировании договорных связей значительно возрастает. Единственное требование, предъявляемое в данном случае, заключается в том, чтобы избранное соглашением сторон условие не противоречило общим предписаниям закона или правовым актам. На формирование условий договора поставки определенное влияние оказывает выбор сторонами структуры договорных связей [2, с. 37 – 48].

Стороны могут включить в договор условие о неустойке, тем самым оценив последствия нарушения своего права, насколько это могло быть возможным при подписании договора [3, с. 474].

В качестве примера договорной неустойки рассмотрим Решение Арбитражного суда Хабаровского края по делу №А73-4071/2009, из материалов которого ООО «Гурман ДВ» обратилось в Арбитражный суд Хабаровского края с исковым заявлением к ООО «Даурия» о взыскании 51309 руб. 57 коп., составляющих долг за поставленную продукцию в сумме 49557 руб. 20 коп. и договорную неустойку в размере 1752 руб. 37 коп.

Суд установил, что правоотношения сторон основаны на заключенном 12.04.2008 г. Договоре поставки №26, в соответствии с которым истец (поставщик) обязуется поставить, а ответчик (покупатель) принять и оплатить товары в соответствии с накладными. Согласно п. 4.1. договора (оплата товара), покупатель оплачивает поставщику стоимость товара в течение 30 календарных дней с момента приемки товара покупателем и передачи покупателю счета-фактуры и накладной, оформленных надлежащим образом, подписанных и заверенных печатью поставщика. В соответствии с п. 4.3. договора, при несвоевременной оплате покупателем товара поставщик вправе начислить пени из расчета 0,1% от суммы неоплаченной в срок за каждый день просрочки оплаты.

Как следует из материалов дела, 12.01.2009 г., 26.01.2009 г. и 06.02.2009 г. истцом были поставлены ответчику товары на общую сумму

59106 руб. 70 коп., что подтверждается товарными накладными №47, №273, №452, подписанными ответчиком, и выставлены на оплату счета-фактуры, частичная оплата которых и наличие долга послужили основанием для обращения в арбитражный суд.

Согласно ст. 309 ГК РФ, обязательства должны исполняться надлежащим образом в соответствии с условиями обязательства и требованиям закона. Поэтому исковые требования о взыскании основного долга в сумме 49557 руб. 20 коп., основанные на условиях действовавшего в спорный период договора и документально подтвержденные истцом, согласно ст. 65 АПК РФ, при отсутствии доказательств оплаты подлежат удовлетворению.

Обязанность по уплате неустойки предусмотрена статьей 330 Гражданского кодекса Российской Федерации и п. 4.3. Договора в размере 0,1% от суммы неоплаченной в срок за каждый день просрочки оплаты.

Поскольку материалами дела подтверждается факт наличия со стороны ответчика просрочки исполнения денежного обязательства, то требование о взыскании неустойки в размере 1752 руб. 37 коп., рассчитанной за период просрочки по дату обращения с настоящим иском в суд, на сумму долга без учета НДС, также является обоснованным. При этом, судом также учитывается соразмерность заявленных штрафных санкций последствием нарушения обязанности по оплате.

Суд решил взыскать с ООО «Даурия» в пользу ООО «Гурман ДВ» 51309 руб. 57 коп., составляющих: долг в сумме 49557 руб. 20 коп. и договорную неустойку в сумме 1752 руб. 37 коп., а также расходы по госпошлине в сумме 2039 руб. 27 коп.

Наиболее оптимален договор поставки, например, для регулирования взаимоотношений между производителями товаров и поставщиками сырья, материалов либо комплектующих изделий, между изготовителями товаров и оптовыми торговыми организациями [4].

Считается, что основанием для возникновения обязательства заключить договор поставки может служить такой юридический факт, как существование между сторонами сложившихся длительных хозяйственных связей [5, с. 17]. В условиях административно-плановой экономики такая обязанность возникала во всех случаях, когда между поставщиком и покупателем заключались договоры поставки в течение двух лет, в последующие годы поставщик по требованию покупателя обязан был заключить с ним договор на прежних условиях.

В настоящее время обязанность поставщика заключить договор при наличии в течение последних двух лет хозяйсвенных связей с потребителем сохранилась лишь при поставках товаров в районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности [6]. При этом, требование о заключении договора с указанными поставщиками может исходить не только непосредственно от потребителей, но и, согласно устоявшейся арбитражной практике, от тех организаций, которые сами не производят товары для

указанных районов, но занимаются их перепродажей с последующей переотправкой покупателям, находящимся в таких районах.

В соответствии с Постановлением Правительства Российской Федерации от 31.12.1997 г. №1664 «О реформировании системы государственной поддержки районов Севера», в целях создания условий для социально-экономического развития районов Севера определен ряд приоритетов государственной поддержки районов Севера, в частности: обеспечение реструктуризации экономики районов Севера с учетом потребности народного хозяйства в производимой продукции на перспективу; совершенствование межбюджетных отношений и отношений в области природопользования между федеральным центром и северными территориями [7, с. 17].

В результате анализа законодательства Российской Федерации, регулирующего различные аспекты обеспечения жизнедеятельности населения: Постановления Правительства Российской Федерации от 23.05.2000 №402 «Об утверждении Перечня районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей с ограниченными сроками завоза грузов (продукции)»; Постановления Правительства Российской Федерации от 06.03.1993 №207 «Об утверждении Порядка организации поставки и перевозки продукции (товаров) для обеспечения народного хозяйства и населения районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей»; Постановления Правительства Российской Федерации от 20.12.2007 №907 – можно сделать вывод, что в целях создания благоприятных условий для обеспечения достойной жизни населения районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей и устойчивого, гармоничного развития производства, социальной сферы, населения и окружающей природной среды этих регионов осуществляется ряд мер, направленных на создание и поддержание социально гарантированных условий жизнедеятельности населения этих регионов.

В качестве примера приведем статистические данные Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Хабаровскому краю, характеризующие состояние поставочных отношений по завозу продукции в районы Крайнего Севера Хабаровского края [8].

Таблица 1

Завоз продукции производственно-технического назначения и потребительских товаров в районы Крайнего Севера и приравненные к ним местности [8]
(поступление продовольствия и продукции производственно-технического назначения в районы Крайнего Севера) [8]

	2006 г.	**2007 г.**	**2008 г.**	**2009 г.**	**2010 г.**
Продовольственные товары					

Мясо, включая птицу, т	293,7	116,6	8,0	18,0	30,0
Консервы мясные, туб	276,4	40,3	9,0	20,0	27,0
Масло животное, т	74,7	26,7	2,6	5,0	2,0
Консервы молочные сухие, т	59,1	37,6	2,0	0,2	-
Консервы молочные, туб	164,8	51,9	2,0	20,0	20,0
Масло растительное, т	129,2	64,1	7,4	17,0	18,0
Сахар, т	294,4	209,4	6,0	28,6	35,0
Мука, т	3189,1	1246,1	55,9	102,0	95,0
Крупа, т	549,3	174,3	29,4	57,5	27,0
Нефтепродукты, тыс. т, в том числе:					
Бензины автомобильные	4,9	5,5	5,0	4,7	0,7
Дизельное топливо	89,3	89,5	86,5	78,4	27,5
Топочный мазут	133,9	134,5	104,1	3,0	3,3

Как известно, главной целью любой экономической системы является максимальное удовлетворение потребностей граждан в товарах и услугах, и большая роль в ее достижении принадлежит договорным отношениям между сферой производства и потребления, в частности по поставкам товаров [9].

В современных условиях с развитием конкуренции (это особенно характерно для экономически развитых стран) появилась новая философия, называемая экономистами «межфирменным маркетингом». Суть ее в общих чертах определяется как «… прибыльное для компании удовлетворение потребностей других людей» [10]. Причем, это не просто удовлетворение, а насыщение потребностей покупателей, осуществляемое как путем реализации товаров и оказания различного рода услуг, так и с помощью установления с ними долгосрочных отношений, отношений сотрудничества, взаимопомощи, основанных на доверии и уверенности в партнере [11].

Действительно, хорошо налаженные и эффективные договорные связи, особенно на межрегиональном уровне, имеют огромное значение для экономики страны. Они способствуют формированию единого рынка товаров и услуг, увеличению его емкости, ускорению товарооборачиваемости, удовлетворению потребительского спроса, а в конечном итоге, – это стабильность экономики и ее поступательное развитие.

Сегодня «товародвижение» дорого обходится обществу – совокупные издержки обращения на всех стадиях составляют более половины конечной цены товара [12]. Однако, несмотря на это, вопрос о договорных связях ныне предан забвению. В настоящее время нельзя назвать ни одного

монографического или другого специального исследования в юридической литературе, публикации по данной тематике также отсутствуют.

В отличие от прежнего детального регулирования договорных связей (порядка их формирования, представления заказов, заявок на поставку товаров, содержания договоров по всем основным условиям поставки, ответственности сторон, приемки товаров и прочее) была провозглашена свобода договоров (ст. 421 ГК РФ), которая дает возможность производителям (поставщикам) и потребителям по своему усмотрению осуществлять сбыт и закупку продукции (товаров) с выгодой для себя, определяя виды и характер договорных отношений, содержание договоров и пр.

Данный порядок формирования договорных связей по поставкам регулируется (помимо ГК РФ) целым комплексом специальных федеральных законов и подзаконных нормативно-правовых актов, но ряд вопросов, как представляется, нуждается в совершенствовании (например, прозрачность размещения заказов, определение цен на продукцию и др.).

Совершенствование формирования договорных связей по поставкам товаров видится в принятии единого законодательного акта в отношении свободно формируемых договорных отношений поставок для государственных и муниципальных нужд. Таким законодательным актом должен быть федеральный закон, который стал бы ориентиром при формировании связей в одних случаях и четким правилом – в других [9, с. 75].

Проведенное исследование позволило сформулировать следующие выводы:

1. Эффективные договорные правоотношения между производителями и потребителями, в частности по поставкам товаров, реализуются с помощью установления долгосрочных отношений.
2. В контексте результатов таких действий должно осуществляться развитие поставочных отношений в экономике Дальнего Востока России.
3. Правильное оформление и правовое регулирование договорных отношений поставки ведут к устойчивому формированию единого рынка товаров и услуг.

Литература и источники:

1. Гражданский кодекс РФ (часть первая) от 30 ноября 1994 года № 51-ФЗ. – М. : Эксмо, 2008.

2. Братусь, С. Н. Вопросы хозяйственного договора / С. Н. Братусь, Л. А. Лунц. – М., 1955; Вахнин, И. Планирование структуры договорных связей и формирование условий договора поставки / И. Вахнин // Приложение к журналу «Хозяйство и право». – 1999. – № 12. – С. 37 – 48.

3.Муромцев, С. А. Гражданское право Древнего Рима / С. А. Муромцев. – М., 2003. – С. 474.

4. Комментарии к части второй Гражданского кодекса РФ для предпринимателей. – М. : Фонд «Правовая культура», 2005.

5. Андреева, Л. Поставка для государственных нужд: основные положения / Л. Андреева // Сов. юстиция. – 1993. – № 4. – С. 17.

6. Постановление Совмина СССР от 10.11.1967 № 1029 (в ред. от 24.04.2007 г.).

7. Постановлением Правительства Российской Федерации от 31.12.1997 г. № 1664 «О реформировании системы государственной поддержки районов Севера» Разъяснения ФАС России закона «О защите конкуренции» в части определения понятия обеспечения жизнедеятельности населения в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях. 24.06.2010 г. Во исполнение п. 3 приложения 1а Плана оказания методической помощи территориальным органам ФАС России в 2010 году, утвержденного Приказом ФАС России от 31.03.2010 г. № 146, ФАС России направляет Разъяснение п. 1 ч. 1 ст. 19 Федерального закона от 26.07.2006 г. № 135-ФЗ «О защите конкуренции» в части определения понятия обеспечения жизнедеятельности населения в районах Крайнего Севера и приравненных к ним местностях.

8. Статистические данные Территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Хабаровскому краю, характеризующие состояние поставочных отношений по завозу продукции в районы Крайнего Севера Хабаровского края. Оптовая торговля в Хабаровском крае : стат. сб. // Хабаровскстат. О-627. – Хабаровск, 2011. – 15 с.

9. Фролов, Н. К. Договорные связи по поставкам товаров / Н. К. Фролов // Вестник Южно-Уральского государственного университета. Серия право. – Выпуск 19. – 2009. – № 28 (161). – С. 71; 75.

10. Котлер, Ф. Маркетинг, менеджмент / Ф. Котлер. – СПб., 2000. – С. 24.

11. Моисеева, Н. К. Межфирменный маркетинг-основа взаимодействия партнеров в логистической системе / Н. К. Моисеева, Т. В. Сарычев // Маркетинг. – 2001. – № 2. – С. 59.

12. Петров, П. В. Экономика товарного обращения / П. В. Петров, А. Н. Соломатин. – М., 2001. – С. 3.