

Волков В.О.

*Научный руководитель – доцент каф. Юриспруденции Лаврентьева Т.В.
Муромский институт (филиал) федерального государственного образовательного
учреждения высшего образования «Владимирский государственный университет
имени Александра Григорьевича и Николая Григорьевича Столетовых»
602264, г. Муром, Владимирская обл., ул. Орловская, 23
vlad-wolf2013@yandex.ru*

Деятельность корпоративного юриста при заключении, изменении, исполнении и расторжении договора поставки

Деятельность современного юриста носит чрезвычайно напряженный характер и требует от специалиста довольно высокого уровня знаний законодательства и судебной практики. Распространенность судебных споров, вытекающих из неисполнения договорных обязательств, указывает на недостатки в знаниях и отсутствии практических навыков ведения делового спора. Поэтому важной задачей является выявление некоторых проблем в деятельности корпоративного юриста, в частности по договору поставки, а также выработка ряда рекомендаций, которые бы способствовали успешной деятельности юриста на любом предприятии.

Во-первых, только письменная форма соглашения поставщика и покупателя позволяет закрепить все условия поставки, включая наименование и количество производимых или закупаемых товаров, срок их передачи и порядок оплаты. Однако по смыслу статей 161, 162, 434 ГК РФ несоблюдение простой письменной формы договора не влечет его признания недействительным или незаключенным. В этом случае в подтверждение сделки и ее условий могут быть приведены письменные и другие доказательства. Данное обстоятельство подтверждается многочисленными примерами из практики. Так, ООО «ГлобалТех» согласно товарной накладной от 04 июля 2014 года № 22 передало грузополучателю - ООО «СИНТЕК», товар на общую сумму 1 449 070 рублей 33 копейки, о чем свидетельствуют подпись уполномоченного лица и оттиск печати последнего. Товар принят без каких-либо замечаний и оговорок. Ответчик (ООО «СИНТЕК») не оспаривает факт получения товара по названной накладной. Суды первой и апелляционной инстанций установили, что товар на названной товарной накладной принят Ответчиком в счет исполнения договорных обязательств.[1]

В судебной практике арбитражных судов часто встречается переквалификация договора поставки в договор розовой купли-продажи. Такой вывод следует из правового анализа норм гражданского права. В соответствии с пунктом 1 статьи 454 ГК РФ по договору купли-продажи одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену). К существенным условиям договора купли-продажи, позволяющим считать его заключенным, закон относит наименование и количество товара[2] и согласованную цену[2], [3]. Передача товара по приемосдаточному акту может быть признана сделкой купли-продажи.

Таким образом, в судебно-арбитражной практике передача товаров в собственность без заключения письменного договора по накладным и различным актам квалифицируется как розовая сделка купли-продажи. Из таких сделок возникают взаимные обязательства сторон (пункт 2 статьи 307 ГК РФ), которые регулируются нормами ГК об обязательствах купли-продажи. Поэтому для корпоративного юриста крайне важно строго соблюдать письменную форму соглашения по договору поставки.

Во-вторых, пристальное внимание юриста требуется в ситуациях, когда стороны определили существенные и иные условия поставки (наименование, ассортимент, количество, цены, порядок оплаты, сроки поставки) не в тексте договора, а в спецификациях или иных письменных документах, которые могли быть составлены после подписания основного договора. В таком случае договор поставки будет считаться заключенным с момента согласования продавцом и покупателем существенных условий договора, то есть с момента подписания спецификации или иного определенного ими последнего документа.

В-третьих, часто арбитражный суд признает договор поставки и вовсе незаключенным, это может произойти, например, когда по ошибке юрист указал в договоре на группы товаров, а не конкретные наименования. То есть, чаще всего проблемы с условием о наименовании товара связаны не с полным его отсутствием в договоре, а с недостаточной конкретикой, позволяющей идентифицировать товар. То есть в договоре есть общее наименование группы товаров (например, «строительные материалы», «комплектующие изделия», «бытовая техника» и т. д.), но этому наименованию соответствует целый ряд товаров разного ассортимента. Однако конкретизация возможна не только в тексте самого договора, но и в последующей документации – приложениях к нему, заявках покупателя, спецификациях, накладных, счетах-фактурах и т. д. Обычно проблема заключается в том, что договор отсылает к другим документам, в которых по условиям договора подлежали согласованию ассортимент и количество товара, но этих документов нет или в них отсутствуют ссылки на договор поставки. [4]

В-четвертых, принятие товара от имени коммерческой организации или индивидуального предпринимателя обычно осуществляется их работниками или уполномоченными представителями. Полномочие на принятие товара оформляется доверенностью, обязательной к предъявлению поставщику. Если такая доверенность отсутствует, то покупатель может указывать в случае спора на неисполнение поставщиком своего обязательства по передаче товара. А если невозможно доказать, что товар был вручен покупателю, то в иске об оплате поставленного товара суд откажет. Поэтому при передаче товара, необходимо проверять полномочия лиц, принимающих товар.

Однако следует отметить, что согласно ст. 182 ГК РФ полномочия могут быть отражены не только в доверенности, но и явствовать из обстановки, в которой действует представитель (из наличия у него печати и нахождения его на рабочем месте).

В-пятых, при заключении договоров поставки следует принимать во внимание специфику предмета заключаемого договора. Так, при заключении и исполнении договора поставки продовольственных товаров необходимо руководствоваться положениями ФЗ «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ».

В любом случае главной задачей корпоративного юриста является незамедлительное, строгое и четкое соблюдение законодательства, которое позволит избежать проблем в случае возникновения спора в суде.

Литература

1. Постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 31.05.2017 № Ф01-1805/2017 по делу N А43-23268/2016 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 29.07.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 30.12.2018) // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».
3. Постановление Пленума Верховного Суда РФ № 6, Пленума ВАС РФ № 8 от 01.07.1996 (ред. от 24.03.2016) «О некоторых вопросах, связанных с применением части первой Гражданского кодекса Российской Федерации» // Российская газета, N 152, 13.08.1996.
4. Постановление ФАС Западно-Сибирского округа от 14.07.05 по делу № А03-16158/04-25 // Справочная правовая система «КонсультантПлюс».