

Что нужно учесть в договоре поставки товаров?

Внимание наименованию и количеству

Немало разногласий и судебных споров возникает из-за понятий, точнее, — недостаточной конкретизации товара. Товар, подлежащий передаче, следует описывать максимально точно, не удовлетворяясь указанием на родовые признаки.

Суд, например, может признать незаключенным договор, по которому поставляли просто «плитку» или «столешницы», без конкретизации. В результате поставщик не сможет потребовать от покупателя принять и оплатить товар ([ст. 432, 455 ГК](#)).

Ассортимент — иное дело. Если он не согласован, то в суде можно сослаться на норму [ст. 467 ГК](#) о том, что поставщик вправе самостоятельно определять ассортимент исходя из известных ему на момент заключения договора потребностей покупателя.

И, напротив, если ассортимент согласован, то поставщик не вправе передавать товары в ином ассортименте: [ст. 468 ГК](#) при таких условиях позволяет покупателю и отказаться от принятия, и потребовать возврата денег.

Аналогичная ситуация — с условием о комплектности: если уж оно включено в договор, то при получении некомплекта покупатель вправе потребовать возврата денег и отказаться от исполнения договора, а поставщик теряет право требовать взыскания задолженности.

Определяйте предмет договора максимально конкретно, причем если в отношении товара установлен ГОСТ, обязательно указывайте наименование в соответствии с ним, равно как и требования, характеристики, правила обозначения данного товара.

Условие о количестве товара — также ключевое. Нет этого условия — нет договора, т. е. он считается незаключенным. Если вы уже попали в такую ситуацию, могут помочь накладные, в которых определено количество товара, но при условии, если в договоре есть ссылка на эти накладные. Хотя не все суды с пониманием относятся к этому трюку.

Вопросы тары

Если в договоре содержится обязанность поставщика затаривать товар конкретным способом, согласно определенным требованиям, то нарушать эти условия нельзя.

А если не включить в договор условие о том, кто платит за возврат многооборотной тары, то платить, скорее всего, придется поставщику ([п. 7 Правил применения, обращения и](#)

[возврата многооборотных средств упаковки](#) (утв. Постановлением Госснаба СССР от 21.01.1991 № 1), хотя в судебной практике есть и другие примеры. В любом случае не следует оставлять этот момент без внимания.

ОТК

Всегда согласовываем условия не только о том, передается ли новый или б/у товар, но и о том, что обе стороны понимают под качественным или некачественным товаром.

Очень важно правильно формулировать условия насчет гарантии. Ведь, к примеру, если вы как поставщик даете на товар гарантию, не исключая ее распространения, скажем, на запчасти, то в течение всего гарантийного срока будете не только заменять, но предоставлять или ремонтировать комплектующие, вышедшие из строя ([ст. 469, 470, 475 ГК РФ](#)).

Всегда определяйте условия о сроках выполнения требований по поводу некачественностью товара. «Разумный» срок — категория расплывчатая, к тому же, по смыслу [ст. 523 ГК](#), он должен устраивать покупателя. И коль скоро неустранение недостатков — существенное нарушение, то покупатель вправе взыскать стоимость некачественного товара.

Поставщикам крупногабаритного товара не надо забывать об условиях по порядку замены. Отсутствие таких условий в договоре чревато тем, что расходы покупателя по доставке такого товара поставщику для возврата или ремонта будут расценены как убытки, которые возмещаются за счет поставщика ([ст. 15, 393 ГК РФ](#)).

Сроки при партионной поставке

В случае если в договоре предусмотрена поставка товара партиями, не определены сроки таких поставок, то поставщику придется поставлять товар одинаковыми партиями ежемесячно в течение всего срока действия договора ([ст. 508 ГК](#)).

Так что в договорах о партионных поставках должны быть указаны сроки поставки и действия договора, иначе поставщик будет считаться обязанным поставить сразу все в разумный срок.

Цена, НДС, порядок оплаты

Вряд ли можно найти идеалистов, которые в договоре поставки не определяют цену товара, а вот с НДС история иная: и по сей день нередко в договорах не указывается, что цена товара не включает НДС. И, как следствие, стоимость товара считается

согласованной с учетом налога ([ст. 168 НК](#), [п. 17 постановления Пленума ВАС от 30 мая 2014 № 33](#)). Разумеется, вы как поставщик получите куда меньше, чем рассчитывали.

Отсутствие в договоре условия о возможности одностороннего изменения цены или оснований и порядка ее изменения ([ст. 485 ГК](#)) по общему правилу лишает поставщика возможности получить оплату по повышенной цене, когда прежняя перестала быть выгодной. Здесь многое зависит от региона и сложившейся судебной практики.

По поводу порядка оплаты нюансов много, но отметим два момента.

Момент № 1: когда покупатель считается оплатившим товар — когда деньги поступили на ваш счет или раньше, например, с момента их списания с р/с покупателя или корсчета его банка? Если этот момент не оговорен, то может сложиться ситуация, когда банк плательщика не перечислил вам деньги, но претензий вы предъявить не сможете.

Момент № 2: согласие принять оплату от третьего лица, при этом требовать оплату можно только с покупателя ([ст. 516 ГК РФ](#)).

Недоставка, убытки, неустойка

По общему правилу, если в договоре нет указания на права поставщика доставить товар за пределами срока действия договора, то он не вправе осуществлять такую доставку ([ст. 511 ГК](#)). Конечно, в суде может «сработать» ссылка на то, что недоставка, прямо не запрещенная договором, допускается ([п. 3 ст. 425 ГК](#)), но это не точно.

Если в договоре не будет прямо сказано, что убытки возмещаются виновной стороной только в части реального ущерба, то покупатель будет вправе при неисполнении поставщиком обязанности по передаче товара потребовать ([ст. 15 ГК](#)):

- возмещения расходов на приобретение товара у третьих лиц
- неполученную выгоду.

Несоответствие условия о неустойке за просрочку оплаты покупателем товара, лишает права ее требовать. Поставщик вправе претендовать лишь на оплату товара ([ст. 516 ГК](#)).

Если договором предусмотрены пени за просрочку оплаты, но не оговорено, что она взимается за каждый день просрочки до момента исполнения обязательства, то пеню можно будет взыскать с покупателя один раз в размере, установленном договором ([ст. 330 ГК](#)).

Конечно, в рамках одной статьи нельзя проанализировать абсолютно все риски, связанные с составлением договоров поставки, но можно предложить инструмент для того, чтобы избежать основных.