

## **СРОК И ЦЕНА КАК УСЛОВИЯ ЗАКЛЮЧЕНИЯ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ**

**Аширова Аннагуль**  
*Юридический факультет  
ХНУ имени В.Н. Каразина  
группа ЮП-51*

***Ключевые слова:*** договор поставки, цена, срок, условия заключения договора.

Договор поставки – это договор, по которому продавец (поставщик), осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в установленный срок (сроки) товар в собственность покупателя для использования его в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним или иным подобным использованием, а покупатель обязуется принять товар и уплатить за него определенную денежную сумму.

Сроком договора является время его действия (обязательности). В течение этого срока стороны могут осуществить свои права и выполнить свои обязанности согласно договору. Срок действия договора определяется по усмотрению сторон, если только в законе или в акте государственного органа, обязательного для сторон, не ограничивается срок его действия. Например, срок договора, заключенного на основе государственного заказа на поставку продукции, ограничивается сроком действия государственного заказа. В понятие договора поставки включено указание о передаче товаров в установленный срок (сроки), что позволяет назвать еще ряд особенностей этого договора. Во-первых, момент заключения договора и его исполнение, как правило, не совпадают. Во-вторых, по договору поставки

возможна оптовая продажа товаров одновременно (в срок) либо отдельными партиями в течение длительного периода (в оговоренные сроки). В-третьих, возможна передача и одной вещи, в т.ч. индивидуально-определенной, в оговоренный срок. В-четвертых, изготовителем товара договор заключается, как правило, на вещи, которые будут произведены в будущем.

Договор может быть заключен на длительный срок – один год, на срок более одного года (долгосрочный договор), в связи с чем по договору поставки часто возникают долгосрочные, длительные хозяйственные связи. Таким образом, для поставки характерны длительные отношения и исполнения договора частями. Из изложенного выше следует, что наряду с основными признаками для договора поставки важны также косвенные признаки, которые влияют на определение его условий и срока действия договора. Как основные, так и неосновные (второстепенные) признаки поставки позволяют квалифицировать вид договора независимо от того, какое наименование присвоили ему стороны.

Срок поставки может быть определен по-разному, например, путем указания конкретной даты (конкретного дня или месяца, квартала) или периодов поставки в течение срока действия договора. Сроки исполнения обязательства поставки можно считать обусловленными и тогда, когда в договоре отсутствуют конкретные сроки передачи товаров, но определен срок действия договора.

Различают общий срок поставки, который равен сроку действия самого договора, и отдельные сроки поставки определенных партий товара, которые обычно оформляются соответствующим графиком. Отдельные сроки (периоды) устанавливаются для обеспечения равномерной поставки необходимого количества товара, для предотвращения дополнительных расходов, связанных с сохранностью товаров, для возможности в случае необходимости изменить условия договора или расторгнуть его.

Решение вопроса относительно надлежащего срока исполнения договора поставки зависит от условий доставки или выборки товара. В законе или договоре могут быть предусмотрены и иные сроки и порядок исполнения обязательства по требованию кредитора. Так, в договоре можно предусмотреть поставку продукции по требованию покупателя. В этом случае поставка осуществляется на основе заказов, представленных покупателем с возникновением его потребностей в товарах, а в договоре указываются порядок и сроки представления и исполнения таких заказов.

Стороны договора поставки могут также предусмотреть другие существенные условия договора поставки такие как: во-первых, сроки поставки, которые устанавливаются сторонами с учетом необходимости ритмичного и бесперебойного снабжения товарами и, во-вторых, базис поставки, согласно ч. 4 ст. 265 ХК Украины, условия договора поставки должны излагаться сторонами в соответствии с требованиями Международных правил по толкованию терминов «Инкотермс». Правила, «Инкотермс» которые сейчас действуют в редакции 2000 г., устанавливают права и обязанности сторон договора поставки по доставке товара и регламентируют риски потери или повреждения товара, а также порядок несения расходов, связанных с товаром, классифицируя их по четырем категориям (E, F, C, D).

Вопрос о цене договора (договорная цена) является весьма интересным. Сама цена товара – это денежная сумма, подлежащая уплате покупателем. С одной стороны, ценообразование зависит исключительно от воли контрагентов по договору, то есть является свободным, а с другой – не всегда таково, поскольку подпадает под государственное регулирование. С юридической точки зрения понятие «цена» определяется как определенная сумма денежных средств, которые контрагент обязуется передать другому контрагенту за выполнение им своих обязанностей по договору. Это достаточно узкое понимание цены, поскольку оно связано со случаями, которые чаще всего встречаются на практике, что не дает глубокого представления о юридической природе цены. Между тем, понятие цены в праве не

всегда привязано к денежному средству оплаты, поскольку встречаются также платные обязанности, оплата за которые осуществляется не в денежной форме. Поэтому в более широком юридическом смысле ценой является размер встречного удовлетворения контрагента по договору на выполнение им своих договорных обязательств.

Определение договорной цены достаточно тесно связано с такими фундаментальными для рыночной экономики понятиями, как свобода предпринимательства и свобода договора. По общему правилу, исходя из этих принципов, договорная цена устанавливается свободно и, как правило, цена товара определяется непосредственно сторонами договора. Одновременно она может формироваться на принципах состязательности между потенциальными покупателями (аукцион, публичные торги, конкурс и т.д.).

Свободные цены устанавливаются на все виды товаров, за исключением тех, по которым осуществляется государственное регулирование цен. Такое регулирование осуществляется путем установления государственных фиксированных цен, предельных их уровней или предельных отклонений от государственных фиксированных цен. Законом могут устанавливаться предельные цены, торговые надбавки, предоставляться рекомендации по формированию цены товара, например, путем определения индикативных цен при заключении внешнеэкономических договоров (контрактов).

В частности, государственное регулирование цен на продукцию производственно-технического назначения и товары народного потребления осуществляется по субъектам естественных монополий. В некоторых случаях используется понятие средней цены, которая, в частности, определяется по результатам аукциона в соответствии с условиями поставки нефти, газового конденсата, сжиженного газа и угля (п. 2 Положения об организации и проведении аукционов по продаже нефти, газового конденсата, сжиженного газа и угля, утвержденного постановлением Кабинета Министров Украины от 04 апреля 2000 г. № 599).

Если цена товара прямо не указано в договоре, то она может быть определена исходя из его условий. Если она не установлена в договоре и не может быть определена, исходя из его условий, то согласно ст. 632 ГК Украины к таким правоотношениям должна применяться обычная цена, сложившаяся на аналогичные товары на момент заключения договора. Однако, при заключении договора об отдельных индивидуально-определенных вещах (например, уникальной коллекции произведений изобразительного искусства) не может использоваться положение о применении цены, которая применяется при продаже аналогичного товара. Поэтому в этом случае можно говорить о возникновении договорного обязательства, исходя из договора купли-продажи.

Цена товара в отдельных случаях может или должна иметь определенную взаимосвязь с его оценкой. Согласно ст. 3 Закона Украины «Об оценке имущества, имущественных прав и профессиональной оценочной деятельности в Украине» оценкой имущества является определение его стоимости на дату оценки по процедуре, установленной нормативно-правовыми актами, и является результатом практической деятельности субъекта оценочной деятельности. Оценка имущества производится по соглашению сторон, по требованию одной из них, а также в случаях, предусмотренных актами гражданского законодательства международным соглашениям. Так, обязательным условием договора считается проведение оценки в случае отчуждения государственного имущества, имущества, принадлежащего коммунальной собственности.

Цена договора состоит из суммарной цены товара, подлежащего поставке на основании этого договора. Если цены на товар, являющийся предметом поставки, не подлежат государственному регулированию, то цена договора устанавливается по договоренности сторон (ст. 632 ГК Украины, ст. 190 ХК Украины). Цена в договоре, который не является внешнеэкономическим контрактом, отмечается в национальной валюте Украины

– гривне (ст. 189 ГК Украины). Если при заключении договора невозможно установить его цену, можно сослаться на документы, которые при поставке каждой партии товара будут прилагаться к договору как его неотъемлемые части и каждый раз будут фиксировать цену товара (например, суммы, указанные в накладных, которыми оформляется прием-передача товара, поставленного на основании договора).

***Науковий керівник:** завідувач кафедри цивільно-правових дисциплін юридичного факультету ХНУ імені В.Н. Каразіна, к.ю.н., доцент Венедіктова Ірина Валентинівна.*