**Договора поставок: как сделать их без ошибок**

**Определение наименования товара**

Если вы покупатель, то для вас это один из главнейших пунктов в договоре, поскольку согласование условия о наименовании товара – это согласование предмета договора без которого договор может быть признан судом незаключённым в случае спора. Вам необходимо правильно указать в договоре вид и разновидность товара в соответствии с наиболее точными характеристиками, в противном случае вам могут поставить не нужную вам продукцию и будут юридически правы. Для этого вам нужно использовать по максимуму имеющиеся нормативные документы, содержащие общие характеристики, правила и требования в отношении отдельных видов продукции, такие как международные, национальные стандарты, действующие на территории РФ, куда входят ГОСТы, технические регламенты Российской Федерации и Таможенного Союза и т.п.
Пример формулировки условия:
«Поставщик обязуется в срок, установленный договором, передать в собственность покупателя, а покупатель обязуется принять и оплатить кирпич керамический, ГОСТ 530-95, утолщенный с технологическими пустотами (12,7%) 250 x 120 x 88, марки М-175, в количестве 300 000 шт. и гравий керамзитовый, ГОСТ 6927-74, марки М-500 фр. 10 — 20 в количестве 5600 куб. м».
Товар должен быть в любом случае индивидуализирован при его передаче поставщиком (например, в накладной или акте приема-передачи). Это необходимо для того, чтобы при предъявлении покупателем требований в связи с недостатками и при осуществлении гарантийного обслуживания идентифицировать товар, т.е. установить, что недостатки выявлены в том самом товаре, который и был ему продан поставщиком.

Если вы поставщик, то вам необходимо максимально обезопасить себя от возможных взысканий с вас неустоек ввиду того, что у вас в нужное время не окажется товара с необходимыми характеристиками, а именно подходящими под конкретные ГОСТЫ. Вам нужно сформировать условие так, чтобы вы в этом случае могли поставить однородный товар и юридически избежать какую-либо гражданско-правовую ответственность. Поэтому в договоре указывайте только вид продукции. Вышеуказанный пример в вашем варианте в идеале должен выглядеть следующим образом:
Пример формулировки условия:
«Поставщик обязуется в срок, установленный договором, передать в собственность покупателя, а покупатель обязуется принять и оплатить кирпич керамический, в количестве 160 000 шт. и гравий керамзитовый, в количестве 4200 куб. м».

**Ассортимент товаров**
Если вы покупатель, то указание условия в договоре поставки об ассортименте, то есть о соотношении товаров одного или нескольких наименований, отличающихся друг от друга набором различных признаков, является для вас выгодным. Ведь согласно п. п. 1 — 3 ст. 468 ГК РФ указание в договоре ассортимента товаров дает право покупателю отказаться от их принятия и оплаты или потребовать вернуть уплаченные денежные средства, если поставленные товары (полностью или даже частично) не соответствуют этому ассортименту.
Если вы поставщик, то инициатива, исходящая от вас об указании в тексте договора будет излишней. Ведь если условие об ассортименте не согласовано, то в соответствии с п. 1 ст. 467 ГК РФ покупатель не вправе требовать передачи товара в ассортименте или отказываться от принятия и оплаты товара, ссылаясь на то, что он не соответствует ожидаемому ассортименту. Поэтому выгодным для вас будет умолчать об указании в договоре условия об ассортименте товаров и не настаивать на этом.

**Комплектность товаров**
Если вы покупатель, то ваши интересы должны быть защищены условиями о комплектности, то есть о том, какие части, детали и компоненты (комплектующие изделия) входят в состав товара. Это нужно для того случая, если товар будет передан без какой-либо составной части, предусмотренной договором, покупатель будет вправе потребовать уменьшения цены, доукомплектования товара, а в случае отказа поставщика выполнить требования — отказаться от договора или потребовать заменить товар.
Если вы поставщик, то вам будет выгодно умолчать об указании в договоре условия о комплектности товаров и не настаивать на этом. Ведь покупатель не сможет в этом случае воспользоваться вышеуказанными правами. Однако при этом согласно п. 2 ст. 478 ГК РФ поставщик обязан передать, а покупатель — принять и оплатить товар, комплектность которого определяется обычаями делового оборота или иными обычно предъявляемыми требованиями. То есть покупатель должен будет в судебном порядке доказать то, что в соответствии с обычаями делового оборота и иными обычно предъявляемыми требованиями именно ваш товар должен быть укомплектован именно тем, чем требует покупатель. А это значит влезать в историю и долгосрочные судебные тяжбы, поэтому скорее всего вы тихо и мирно договоритесь.

**Качество товара**
Если вы покупатель, то вам выгодно максимально подробно прописать в тексте договора условие о качестве товара ведь оно определяет состояние, характеристики поставляемого товара, а также те функции, для выполнения которых он должен быть пригоден. Если условие о качестве не согласовано, то поставщик обязан будет передать товар, пригодный для целей, для которых такой товар обычно используется (п. 2 ст. 469 ГК РФ), либо соответствующий обязательным требованиям, установленным законом (п. 4 ст. 469 ГК РФ). В связи с этим покупатель рискует не получить от сделки того экономического эффекта, на который рассчитывал, поскольку он имел неверное представление относительно требований к качеству ожидаемого товара. Например, если вы собираетесь приобрести новый товар, то в тексте договора должно быть на это прямо указано. Если в договоре не указано, что должен быть поставлен новый товар, то в случае поставки товара, бывшего в употреблении, вы не сможете ссылаться на его некачественность и заявлять требования, предусмотренные законом к поставщику в случае нарушения условия о качестве.
Пример формулировки условия:
«Качество товара должно соответствовать следующим условиям: \_\_\_\_\_\_\_\_ (указываются перечень требований к качеству товара, требуемые характеристики товара)».
Если вы поставщик, то надлежащее согласование этого условия обеспечивает защиту и ваших интересов, поскольку позволяет минимизировать возможные конфликты при приеме-передаче товара. Но всё же более размытое указание вами в договоре условия о качестве позволит избежать гражданско-правовой ответственности в случае, если ваш покупатель слишком скурпулёзен относительно качества. Старайтесь в этом придерживаться «золотой середины».

**Срок договора поставки**
Если вы покупатель, и вам важно получить товар в конкретный срок (иначе вы понесете убытки или перестанете нуждаться в этом товаре), в договор следует включить условие о том, что поставщик обязуется поставить товар к строго определенному сроку (п. 2 ст. 457 ГК РФ). При нарушении этого срока покупатель будет считаться утратившим интерес к товару и вправе не принимать его, а также отказаться от исполнения договора (абз. 2 п. 2 ст. 457, ст. 523 ГК РФ).
Примеры формулировки условия:
«Поставщик обязан передать покупателю ёлочные игрушки в соответствии со спецификацией, являющейся приложением к договору, в срок не позднее 01.11.2015г. Покупатель вправе отказаться от принятия товара, поставленного после указанной даты, и потребовать возврата уплаченных за него денежных средств».
Старайтесь прописать это условие в любых случаях, даже если вы будете нуждаться в этом товаре в случае просрочки поставки и пропишите солидную неустойку, поскольку это дисциплинирует поставщика.
Если вы поставщик, то включите в договор условие о досрочной поставке. Поставка (отгрузка) товара ранее установленного договором срока без согласия покупателя запрещена законом. Стороны могут упростить процедуру получения согласия покупателя на досрочную поставку и оформить такое согласие, включив в договор соответствующие условия.
Пример формулировки условия:
«Покупатель настоящим дает согласие на досрочную поставку (отгрузку) товара. При этом поставщик обязан не позднее чем за 5 (пять) рабочих дней до даты предполагаемой поставки (отгрузки) товара письменно уведомить об этом покупателя».

**Порядок расчётов**
Если вы покупатель, то вам необходимо обезопасить себя, согласовав условие о порядке расчётов, которое включает в себя информацию о том, когда (в какой срок до или после передачи товара), какими частями (или единовременно) и кто будет рассчитываться за товар. Если условие о порядке расчетов не согласовано, то покупатель должен лично оплатить товар непосредственно до или после его получения, не дожидаясь требования поставщика об оплате. Неисполнение этого условия влечет обязанность покупателя уплатить проценты, предусмотренные ст. 395 ГК РФ. При этом покупатель будет считаться просрочившим исполнение обязанности по оплате после истечения срока осуществления банковского перевода, исчисляемого со дня, следующего за днем получения товара. Срок проведения банковских операций определяется Банком России и не должен превышать двух операционных дней в пределах одного субъекта РФ и пяти операционных дней в пределах РФ.
Если вы поставщик, то вам также необходимо согласовать это условие, чтобы вовремя и желаемым образом получить деньги, так как это очень важно в торговле. Однако, если условие о порядке расчётов не согласовано, то вы находитесь в более выгодном положении чем покупатель по причинам, указанным выше.

**Момент оплаты товара**
Если вы покупатель, то определяйте в договоре момент оплаты товара моментом списания денежных средств с расчетного счета покупателя. Данное условие защищает интересы покупателя, но влечет негативные последствия для поставщика, который может не получить деньги за товар по вине банка покупателя
Пример для текста договора: «Обязательство покупателя по оплате считается исполненным в момент списания денежных средств с расчетного счета покупателя».
В случае, если вам пришлось согласиться на условие поставщика (например крупного завода, не лояльного к кардинальным переменам условий в своей форме договора) на то, что моментом оплаты товара будет считаться момент зачисления денежных средств на расчетный счет поставщика, то вам при таком определении момента оплаты товара необходимо принять меры для защиты от недобросовестности банка поставщика. Для этого в договоре следует предусмотреть обязанность поставщика содействовать покупателю в защите его прав (предъявлять банку поставщика претензии и требования при ненадлежащем исполнении им договора банковского счета и т.д.), а также установить штраф за неисполнение этой обязанности.
Если вы поставщик, то вам необходимо указать в договоре, что моментом оплаты товара является момент зачисления денежных средств на расчетный счет поставщика. Данное условие выгодно поставщику, поскольку до фактического поступления денег на расчетный счет товар будет считаться неоплаченным. Следовательно, поставщик вправе будет взыскать задолженность с покупателя, даже если деньги уже были списаны с расчетного счета последнего.
Пример для текста договора: «Обязательство покупателя по оплате считается исполненным в момент зачисления денежных средств на расчетный счет поставщика».
В случае, если вам пришлось согласиться на условие покупателя (например, крупного ритэйлера, от которого зависит львиная доля вашего бизнеса) на то, что моментом оплаты товара будет момент списания денежных средств с расчетного счета покупателя, то вам рекомендуется предусмотреть в договоре обязанность покупателя содействовать защите права поставщика на получение средств (предъявлять банку покупателя претензии и требования при ненадлежащем исполнении им договора банковского счета и т.д.), а также установить штраф за неисполнение этой обязанности.

**Выборка товаров**
Если вы покупатель, то можете не заострять внимание на этом условии, поскольку поставщик по общим положениям закона обязан доставить вам оплаченный товар, в противном случае он будет платить неустойку. Если вы всё-таки согласовали условие о выборке, то вы должны определить в обязательном порядке в договоре срок поставки товара, т.е. срок, к которому товар должен быть подготовлен к передаче и предоставлен в распоряжение покупателя. В пределах этого же срока покупатель должен получить уведомление о готовности товара или быть осведомлен об этом иным образом. Пример формулировки: «Поставщик должен подготовить товар к выборке и уведомить покупателя о готовности товара в течение 10 дней с момента заключения договора.»
Если сроки поставки и (или) выборки не согласованы, то покупатель должен принять товар в разумный срок после получения от поставщика уведомления о готовности товара (абз. 2 п. 2 ст. 510 ГК РФ). При этом поставщик обязан направить указанное уведомление, даже если эта обязанность не предусмотрена договором.
Уведомление покупателя о готовности товара к выборке является обязанностью поставщика, установленной ст. ст. 458, 510 ГК РФ.
Договором может быть прямо предусмотрена обязанность поставщика уведомить покупателя о готовности товара к выборке.
Такое условие защищает интересы покупателя, поскольку в случае неуведомления покупатель вправе отказаться от договора, и рекомендуется в следующих случаях:
— когда срок поставки товара определен периодом времени, а не календарной датой, и у поставщика есть право поставить товар в любой момент в течение этого периода;
— если стороны согласовали срок выборки, но покупатель желает застраховаться от лишних расходов на случай, если товар все же не будет готов к сроку выборки.
Если вы поставщик, то вам необходимо прямо и дословно согласовать это условие, которое будет выглядеть в тексте примерно следующим образом: «Поставка товара осуществляется путем его выборки со склада поставщика, расположенного по адресу \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_». В противном случае поставка должна быть произведена путем доставки товара покупателю в соответствии с условиями договора или ст. ст. 509, 510 ГК РФ. При этом поставщик считается исполнившим обязанность по передаче товара в момент его вручения покупателю. Зачем вам нести дополнительные расходы по доставке, либо гражданско-правовую ответственность за непоставку товара? Также вам необходимо определить срок выборки, т.е. определенную дату или период времени, в течение которого покупатель должен явиться за товаром, принять и вывезти его.
В договоре это должно выглядеть следующим образом: Срок поставки — до «\_\_\_» \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ г. Покупатель в течение 5 дней с момента наступления срока поставки должен прибыть на склад поставщика, указанный в настоящем договоре, для принятия и вывоза товара».
Если поставщик уверен, что товар к определенной сторонами дате будет готов к выборке и дополнительно уведомлять покупателя о такой готовности нет необходимости, договором можно установить, что срок поставки и срок выборки — это одна и та же календарная дата, и указать, что дополнительного уведомления покупателя о готовности товара к передаче не требуется.