

---

## МЕХАНИЗМ ДЕЙСТВИЙ ПОСТАВЩИКА ПРИ НАРУШЕНИИ ПОКУПАТЕЛЕМ СРОКОВ ПЕРЕЧИСЛЕНИЯ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЙ ОПЛАТЫ

**Гаврилова Элеонора Дмитриевна,**

Волгоградский государственный университет, г. Волгоград

e-mail: Spd-231\_663337@volsu.ru

### Аннотация

---

Автор устанавливает, что когда покупатель не перечисляет предоплату в срок и игнорирует попытки прояснить ситуацию, механизм действий поставщика варьируется в зависимости от проделанной ранее договорной работы: способ поставки, момент, когда поставщик считается исполнившим обязанность по передаче товара. На основе этого автор моделирует три возможные ситуации и дает рекомендации (когда возможно сразу подать иск, когда уместно приостановить исполнение обязательства или отгрузить товар «на свой риск»). Автор полагает, что, если поставщик желает получить сумму предоплаты, он должен сообщить контрагенту о приостановлении исполнения обязательства (например, на 7 дней). Думается, действия по п. 2 ст. 328 ГК РФ (возможно и отказаться от исполнения) оптимальны и логичны в связи с положениями п. 2 ст. 487 ГК РФ (прямая ссылка на порядок ст. 328). По мнению автора, целесообразно предусмотреть в договоре штрафную неустойку именно за нарушение срока перечисления предоплаты.

---

**Ключевые слова:** поставка, предварительная оплата, неустойка, доставка, выборка.

---

## THE MECHANISM OF ACTIONS OF THE SUPPLIER IN CASE OF VIOLATION BY THE BUYER OF THE TERMS OF TRANSFER OF ADVANCE PAYMENT

**Gavrilova Eleonora Dmitrievna,**

Volgograd State University, Volgograd

e-mail: Spd-231\_663337@volsu.ru

---

### ABSTRACT

---

The author establishes that when the buyer does not make an advance payment on time and ignores attempts to clarify the situation, the supplier's mechanism of action varies depending on the previously completed contractual work.: delivery method, the moment when the supplier is considered to have fulfilled the obligation to transfer the goods. Based on this, the author models three possible situations and makes recommendations (when it is possible to file a lawsuit immediately, when it is appropriate to suspend the fulfillment of obligations or ship goods "at your own risk"). The author believes that if the supplier wishes to receive the prepayment amount, he must inform the counterparty about the suspension of the obligation (for example, for 7 days). It seems that actions under Clause 2 of Article 328 of the Civil Code of the Russian Federation (it

is possible to refuse execution) are optimal and logical in connection with the provisions of clause 2 of Article 487 of the Civil Code of the Russian Federation (direct reference to the procedure of Article 328). According to the author, it is advisable to provide for a penalty in the contract specifically for violating the prepayment deadline.

---

**Keywords:** delivery, advance payment, penalty, delivery, sampling.

---

Договор поставки – распространенная модель взаимоотношений участников гражданского оборота. В научной литературе отмечаются следующие особенности договора поставки: 1) ввиду самостоятельности определения условий сторонами договор поставки рассматривается в качестве предпринимательского [1]; 2) договор поставки должен быть максимально полным и подробным для придания ему статуса действенного регулятора гражданских отношений; 3) особый перечень существенных условий (например, отсутствие условий о сроках не влечет «незаключенность» договора, поскольку презюмируется равная поставка по месяцам [2]).

Вместе с тем, на наш взгляд, в юридической литературе не исследован механизм поведения поставщика в случае, когда договор был заключен на условиях полной предварительной оплаты (далее – предоплата), поставщик подготовил товар к отгрузке, но покупатель не внес сумму предоплаты в срок и игнорирует звонки и сообщения поставщика.

Анализ судебной практики показывает, что поставленный вопрос плохо проработан и в отдельных юридических отделах компаний. Юристы не предпринимают меры, в результате чего поставщик находится в «подвешенном» состоянии: товар упакован, но что делать, если предоплата не поступила? Ожидать ответ покупателя? Для реализации товара поставщику необходимо найти клиента, который готов приобрести партию. Но что делать, если товар был специально изготовлен для покупателя (например, трубы с названием компании покупателя)? Проблема требует практического анализа.

Отметим, что данный вопрос не ограничивается указанием на то, что поставщик может требовать возмещения убытков. Кроме того, выявлены особенности договорной конструкции неустойки. Видится целесообразным в первую очередь проанализировать позиции арбитражных судов (далее – АС) и соответствующее толкование гражданского законодательства.

Так, часто поставщик обращается в суд после длительного «ожидания» ответа от покупателя с требованием, чтобы покупатель внес сумму предоплаты. Однако суды отказывают в удовлетворении таких исков (устоявшаяся за 2016-2024 гг. практика) в связи с ненадлежащим способом защиты права: «Гражданское законодательство не предусматривает возможность понуждения покупателя к оплате, не переданной ему продукции» (дела № № А76-22129/2021, А56-51239/2020, А60-14741/2019 и другие).

В целом, позиция АС сводится к следующему: если покупатель не внес предоплату, то у него не возникло обязанности принять товар, поскольку обязательство по передаче товара носит встречный характер по отношению к обязательству по перечислению предоплаты. В таком случае поставщик может воспользоваться правами согласно ст. 328 ГК РФ, но не может требовать взыскания предоплаты. Иное будет неосновательным обогащением [3].

Полагаем, что, если поставщик в такой ситуации хочет получить сумму предоплаты, он должен сообщить контрагенту о приостановлении исполнения обязательства, например, на 7 дней. Думается, действия по п. 2 ст. 328 ГК РФ (возможно и отказаться от исполнения)

оптимальны и логичны в связи с положениями п. 2 ст. 487 ГК РФ (прямая ссылка на порядок ст. 328).

Таким образом, на наш взгляд, поставщик показывает, что он «не просто так» ожидает покупателя и несет (возможно) расходы по хранению товара. К сожалению, в проанализированных делах юристы не сделали этого, поставщик «просто так» ждал покупателя, «на свой риск». Возникают проблемы и с взысканием реального ущерба, расходов на хранение (например, Определение ВС РФ от 21.09.2018 по делу № А53-31931/2017).

На наш взгляд, толкование ст. 328 ГК РФ будет зависеть от договорных конструкций: 1) способа поставки; 2) момента исполнения поставщиком обязанности по передаче товара. Анализ договорной практики позволяет смоделировать следующие ситуации.

Во-первых, стороны не уточнили эти вопросы в договоре (по умолчанию будет применяться доставка) или же прописали доставку, когда поставщик отгружает товар и передает его в месте нахождения покупателя. Исходя из существования такого обязательства, отметим, что поставщик в любом случае считается исполнившим обязанность по передаче товара в момент фактического вручения покупателю (абз.1 п.1 ст. 458 ГК РФ).

Во-вторых, стороны прописали в договоре выборку и указали, что момент исполнения обязанности по передачи товара – фактическое вручение (не «по умолчанию»). Поставщик так же не может взыскать сумму предоплаты, если товар не передан, т.е. поставщик «не предоставил исполнение».

Вместе с тем, в процессе анализа судебной практики удалось установить «исключение» из двух описанных ситуаций: товар был изготовлен специально для покупателя, и его реализация по замещающей сделке затруднена, что следует из позиции ВС РФ по делу № А40-125186/2021 (Определение от 04.05.2023). В таком случае покупатель обязан оплатить товар.

И, наконец, третья ситуация: стороны прописали в договоре выборку, но не указали момент исполнения упомянутой обязанности продавца. Считаем, что это нежелательная для покупателя ситуация. Так, покупатель должен получить товар в месте нахождения поставщика. Но по умолчанию товар считается переданным, когда поставщик промаркировал и подготовил товар к передаче, уже направил покупателю уведомление о готовности товара к отгрузке («предоставление в распоряжение» согласно абз. 2 п.1 ст. 458 ГК РФ), хотя фактически покупатель еще не забрал товар.

Вместе с тем, подобные условия благоприятны для поставщика, особенно в контексте изучаемой проблемы. Если с учетом данных условий поставщик уже направил соответствующее уведомление, то у покупателя возникла «встречная обязанность» оплатить товар. Следовательно, иск поставщика об истребовании денежной суммы в таком случае будет удовлетворен, что подтверждается судебной практикой.

Так, АС Западно-Сибирского округа (далее – АС ЗСО) при рассмотрении дела № А70-23485/2021 указал, что при подобной выборке поставщик не взыскивает предоплату за «не переданный товар», поскольку уже было направлено извещение, покупатель обязан принять товар и оплатить его [4].

На наш взгляд, АС ЗСО выразил достаточно принципиальную позицию о том, что в подобных ситуациях рано говорить о возмещении убытков. Так, кассация не согласилась с тем, что «по вине обеих сторон» возникли убытки, опровергла выводы Восьмого апелляционного АС.

Данная позиция целесообразна. С одной стороны, покупатель вел себя недобросовестно и непоследовательно (не перечислил предоплату, хотя знал, на каких условиях заключен договор), поставщик же действовал «на свой риск», когда ждал перечисления предоплаты, хотя мог действовать в порядке ст. 328 ГК РФ. С другой стороны,

с учетом договорных условий выборки и предоставления товара в распоряжение покупателя «по умолчанию» справедливо утверждать, что исполнение со стороны поставщика поступило.

Вышеизложенное показывает значение договорной работы, определение оптимального способа и момента исполнения обязанности.

На наш взгляд, если поставщик не хочет приостановить обязательство, он может рискнуть и отгрузить товар без предоплаты.

Думается, если покупатель не будет отказываться от принятия товара и возвращать его, товар будет считаться принятым. Если покупатель не оплатит его, то поставщику целесообразно требовать в судебном порядке 1) оплату (порядок расчетов был изменен); 2) проценты за пользование чужими денежными средствами согласно ст. 395 ГК РФ (далее – проценты-395). Отметим, что взыскать проценты-395 реально, поскольку это прямо следует из п. 3 ст. 486 ГК РФ и подтверждается практикой АС (№ № А08-3862/2021, А71-6395/2020, А51-27826/2015 и другие).

Вместе с тем, проценты-395 не получится взыскать за просрочку перечисления предоплаты, если товар не отгружен: суды со ссылкой на позицию Минфина России указывают, что выплата «аванса» не является денежным обязательством, поэтому «ст.395 ГК не применяется» [5].

В контексте изложенного заметим, что позиция АС Дальневосточного округа по этому вопросу неоднозначна. Так, в 2018 г. суд отказал во взыскании процентов-395, но обосновал это тем, что стороны не написали именно в договоре о начислении процентов-395 за просрочку по предоплате [6]. Неясно, согласился бы суд взыскать эти проценты, если бы они были в договоре.

Предложенный способ реален, но может быть не совсем целесообразным для компаний, которые имеют явные денежные проблемы. Однако допущенная покупателем просрочка может быть компенсирована предварительной грамотной договорной работой юристов поставщика по неустойке.

Отметим, что сегодня имеется тенденция к общим формулировкам неустойки за любое нарушение, но на это могут согласиться не все контрагенты. Тем не менее, согласовать такой способ реально, в том числе ограничить размер ответственности, например: «...в размере 0,1% от стоимости неоплаченной партии товара за каждый день просрочки платежа, но не более 20% суммы просроченного платежа».

Если не удалось это сделать, то, на наш взгляд, следует настаивать на четком указании неустойки, которая начисляется именно за «нарушение покупателем срока перечисления предоплаты». Эта конкретизация соответствует и п.4 ст. 328 ГК РФ. Таким образом, если предоплата не внесена, поставщик сможет отказаться от договора и получить денежные средства в виде неустойки, необязательно отгружать товар на свой риск.

Мы предлагаем подробную формулировку нарушения, поскольку в аналогичных ситуациях суды не взыскивают неустойку с традиционной формулировкой «за просрочку оплаты» [7]. Кроме того, поставщику выгодно добавить формулировку: «Сверх указанной неустойки подлежат возмещению в полном объеме убытки, причиненные поставщику» (иначе по умолчанию действует зачетная неустойка, не получится взыскать убытки в полном объеме).

Таким образом, один из рисков в деятельности добросовестного поставщика – покупатель не перечисляет предоплату в срок и игнорирует попытки прояснить ситуацию. Поставщик может действовать в порядке п.2 ст. 328 ГК РФ, приостановление обязательства на определенный период позволит гарантированно взыскать расходы (например, на хранение) за этот период.

Если договором предусмотрена выборка, а момент исполнения обязанности передать товар – извещение о готовности к отгрузке (по умолчанию), то поставщик в судебном порядке сможет получить сумму договора как оплату переданного товара. Если предусмотрена доставка или выборка с указанием фактического вручения, то поставщик может отгрузить товар «на свой риск» и в дальнейшем требовать оплату и проценты-395.

В процессе договорной работы юристы поставщика должны выбрать наиболее выгодную модель способа поставки и соответствующего момента. Кроме того, целесообразно учитывать предложенные в статье рекомендации о штрафной неустойке именно за нарушение сроков перечисления предоплаты, что позволит отказаться от договора, гарантированно получить сумму в виде неустойки и убытки в полном объеме (хотя упущенную выгоду доказать непросто, реальный ущерб в виде расходов на хранение требует обоснования).

#### Список литературы:

1. Самаркин, С. В. Договор поставки как предпринимательский договор / С. В. Самаркин // Международный журнал гуманитарных и естественных наук. – 2019. – № 5-4. – С. 183-185
2. Пестов, А. А. Договор поставки / А. А. Пестов // Вестник науки и образования. – 2020. – № 9-3(87). – с. 68-72
3. Постановление АС Поволжского округа от 27.02.2023 г. по делу N А57-28028/2021 // URL: <https://kad.arbitr.ru/> (дата обращения: 18.05.2025).
4. Постановление АС Западно-Сибирского округа от 27.09.2022 г. по делу №А70-23485/2021 // URL: <https://kad.arbitr.ru/> (дата обращения: 18.05.2025)
5. Постановление АС Западно-Сибирского округа от 25.04.2019 г. по делу № А46-11909/2018 // URL: <https://kad.arbitr.ru/> (дата обращения: 18.05.2025)
6. Постановление АС Дальневосточного округа от 03.05.2018 по делу № А59-6182/2016 // URL: <https://kad.arbitr.ru/> (дата обращения: 18.05.2025)
7. Постановление АС Северо-Кавказского округа от 09.07.2018 по делу № А53-31931/2017 // URL: <https://kad.arbitr.ru/> (дата обращения: 18.05.2025).

#### References:

1. Samarkin, S. V. Supply contract as an entrepreneurial contract / S. V. Samarkin // International Journal of Humanities and Natural Sciences, 2019, No. 5-4, pp. 183-185
2. Pestov, A. A. Delivery contract / A. A. Pestov // Bulletin of Science and Education. – 2020. – № 9-3(87). – pp. 68-72
3. Resolution of the Court of Arbitration of the Volga Region dated 02/27/2023 in the case N А57-28028/2021 // URL: <https://kad.arbitr.ru/> / (date of application: 18.05.2025).
4. Resolution of the Judicial Court of the West Siberian District of 09/27/2022 in case no. А70-23485/2021 // URL: <https://kad.arbitr.ru/> / (date of request: 18.05.2025)
5. Resolution of the Judicial Court of the West Siberian District dated 04/25/2019 in case no. А46-11909/2018 // URL: <https://kad.arbitr.ru/> / (date of request: 18.05.2025)
6. Resolution of the Judicial Court of the Far Eastern District dated 05/03/2018 in case no. А59-6182/2016 // URL: <https://kad.arbitr.ru/> / (date of request: 18.05.2025)
7. Resolution of the Judicial Court of the North Caucasus District dated 07/09/2018 in case no. А53-31931/2017 // URL: <https://kad.arbitr.ru/> / (date of request: 18.05.2025).