

# ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ КОРРУПЦИИ

## УДК 341 СОДЕРЖАНИЕ ОБЩИХ УСЛОВИЙ ЗАКУПОК

© 2022 Ю.А. Чистякова

Юридический департамент ООО «Либхерр-Нижний Новгород»;  
Национальный исследовательский  
Нижегородский государственный университет им. Н.И. Лобачевского

Целью данной работы является анализ содержания общих условий закупок, которые используются в зарубежной и отечественной практике. Автор использовал общенаучные методы познания, а также методы познания, применяемые в юридической науке (формально-логические и частноправовые). Предметом рассмотрения были выбраны отечественные и иностранные общие условия закупок, разработанные крупными предприятиями. Основным результатом является рассмотрение основных положений общих условий закупок, включая практику их применения, а именно: общие положения, порядок заключения договора, цены, оплата, коммерческая тайна, условия поставки, порядок отправки и приёмки товара, переход рисков и права собственности, качество товара, выявление недостатков и иные.

*Ключевые слова:* общие условия закупок, заказ, поставка товара, условия поставки, приёмка товара, качество, гарантийные обязательства.



### **Ю.А. Чистякова**

*Руководитель юридического департамента  
ООО «Либхерр-Нижний Новгород»,  
доцент кафедры европейского и международного  
права юридического факультета  
Национального исследовательского  
Нижегородского государственного  
университета им. Н.И. Лобачевского*

Общие условия закупок достаточно широко применяются в европейских странах, с недавних пор данный способ осуществления закупок используется и в Российской Федерации. Процесс оптимизации закупок активно интересуются исследователи в смежных отраслях – маркетинге<sup>1</sup>, логистике<sup>2</sup>, различных сферах экономики<sup>3</sup> и бизнеса<sup>4</sup>. Многие из них отмечают изменения в исследуемых явлениях и необходимость

их оптимизации<sup>5</sup>. В данных работах отмечается изменение отношения к самой философии производства закупок. Если до начала XX в. закупочная деятельность носила сугубо инструментально-прикладной характер, то в настоящее время закупки являются одной из стратегически важных отраслей деятельности любой компании, поскольку влияют на функционирование бизнеса. Причём отмечается, что внимание данному аспекту следует уделять не только субъектам крупного бизнеса, но и малым предприятиям, особенно с учётом постепенного перехода на автоматизацию процесса производства и учёта закупок. Авторы вводят понятие «умного контракта»<sup>6</sup>, который будет способствовать формированию «интеллектуальной контрактной системы в области закупок».

Вместе с тем, несмотря на явный научный и практический интерес в указанной области, законодательно процесс производства закупок на основе общих условий не урегулирован, на данный момент не определены понятие, правовой статус, содержание, требования к исполнению, последствия неисполнения положений, закреплённых в общих условиях закупок. По этой причине предприятия самостоятельно разрабатывают положения указанного документа в соответствии со своими потребностями. В данной статье мы рассмотрим наиболее часто встречающиеся положения общих условий закупок, которые были разработаны и используются как иностранными, так и отечественными предприятиями.

ми для внешнеторговых и внутрироссийских закупок.

Обычно общие условия закупок состоят из следующих частей:

- 1) общие (или вводные) положения;
- 2) заключение, содержание договора, процесс оформления заказов;
- 3) цены, порядок оплаты, выставление и оплата счетов;
- 4) коммерческая тайна;
- 5) условия поставки, сроки поставки, документация на товар;
- 6) просрочка поставки;
- 7) порядок отправки и приёмки товара;
- 8) переход рисков и переход права собственности;
- 9) качество товара;
- 10) выявление недостатков, гарантийные обязательства;
- 11) ответственность производителя за вред, причинённый товаром;
- 12) обязательства о соблюдении законодательства;
- 13) заключительные положения.

В разделе общих (или вводных) положений, который также может носить наименование «пreamбула», обычно устанавливаются сфера и условия применения, даются определения основных используемых в документе понятий. Как правило, в качестве сферы применения обозначаются как существующие, так и будущие отношения в рамках осуществления поставок товаров, оказания услуг. Конкретные товары и услуги указываются в договоре, поэтому в данной части общих условий закупок также определяется соотношение данного документа и договорных документов, расставляются приоритетность применения. Также обычно есть указание на обязательность применения общих условий закупок и/или придание им статуса неотъемлемой части договора. Здесь же определяется материальное право, регулирующее отношения сторон. Крайне важной составляющей данной части является определение основных понятий, используемых в общих условиях закупок. Обычно раскрываются такие понятия, как «договор», «стороны», «заказ», «спецификация», «дата поставки», «рабочий день», «документы, подтверждающие поставку», «дефект», «конфиденциальная информация», «конечный потребитель», «форс-мажор» и другие важные термины. Раскрытие основных понятий имеет огромное значение для взаимоотношений сторон, создаёт каркас отношений, помогает разрешать спорные ситуации. В современных условиях особую ак-

туальность приобретает чёткое обозначение понятия «конечный потребитель», поскольку это может иметь огромное значение для проведения таможенной очистки товаров, также целесообразно закрепить требования к тому, кто не может быть конечным потребителем определённых товаров. Не меньшую остроту имеет необходимость выработки определения «форс-мажор», перечисления и конкретизации обстоятельств непреодолимой силы, а также последовательность действий сторон при их наступлении, поскольку законодательство, как известно, не даёт ответы на возникающие в данный момент вопросы.

Далее в общих условиях закупок, как правило, описывается процесс заключения договора. Поскольку все основные положения уже оговорены сторонами в общих условиях закупок, договоры, которые заключаются на их основании, содержат исключительно индивидуальные положения о купле-продаже конкретной партии товаров. Заключение договора обычно происходит обменом заказа на закупку и направлением согласия продавца на выполнение данного заказа. В заказе поименовывается сам товар, описываются его технические характеристики, указывается количество, способ доставки, желаемые сроки поставки. В согласии продавца на выполнение заказа он обозначает цену товара и точные даты поставки. Обычно процесс заключения договора в таком случае выглядит следующим образом: направление заказа (заявки) покупателем – направление согласия продавца выполнить заказ. По юридической сути это заключение договора путём обмена офертой и акцептом.

Обмен заказами и согласиями может происходить как путём направления соответствующих писем по электронной почте, так и размещением заказов в электронных системах продавца. При этом необходимо, чтобы в случае обмена электронными письмами были заранее, как правило в общих условиях закупок, оговорены адреса, с которых и на которые отправляются письма. В ряде случаев возможно ограничиться указанием доменов, с которых отправляются письма. Такой способ обмена заказами и согласиями обеспечивает быструю обработку информации, однако иногда приводит к затруднениям. Например, направляется заказ с текстом: «просим поставить товар ХХХ в количестве ХХХ в период с ХХ.ХХ.2022 по ХХ.ХХ.2022. Доставка силами и за счёт поставщика». В ответ приходит письмо следующего содержания: «Согласны поставить товар ХХХ в количестве ХХХ по цене

XXX с учётом НДС за штуку в период с ХХ.ХХ.2022 по ХХ.ХХ.2022. Но доставить не сможем, нет транспорта. Просим забрать путём самовывоза». В данном примере последнее письмо является новой офертой, поскольку происходит изменение условий в изначальной оферте, и нужно дождаться согласия покупателя на эти условия. Но обычно заказ начинает обрабатываться в момент поступления, не дожидаясь реакции клиента. И сам клиент не всегда утруждается ответом. Поэтому на практике стороны считают заключённым договор, когда состоялся обмен офертой и акцептом, и на изменение условий при направлении акцепта внимания не обращают. Если покупатель не выразил своего несогласия немедленно по получении информации о том, что его заказ будет доставлен с изменениями (скорректированы сроки, количество, способ доставки и т.п.), то априори считается, что он не возражает. Это достаточно удобная для повседневной жизни практика, так как она позволяет очень оперативно осуществлять торговый оборот. Однако для того, чтобы не возникало проблем в юридической плоскости, лучше подробно отражать процесс заключения договоров в общих условиях закупок, включая сроки обмена заказом – согласием – согласование деталей выполнения заказа.

Общие условия закупок, как правило, содержат положение о том, что размещённый и принятый к исполнению заказ отозвать или изменить невозможно. Но в исключительных случаях, даже при наличии этого положения, стороны вправе воспользоваться общими нормами об изменении и расторжении договоров и применить их к заключённым таким образом договорам.

Далее в общих условиях закупок отражаются вопросы определения цены и порядок оплаты. Обычно общие условия оплаты имеют долгосрочный характер и в них нет привязки к фиксированным ценам, цены определяются в момент размещения заказа на поставку. Тем не менее возможно указание на способы формирования цены, для чего нередко используются индексы различных рынков, например индекс цен на лом металлов, который повсеместно используется для определения актуальной цены закупки лома<sup>7</sup>. Также используется фиксация цен на определённые периоды, которая закрепляется дополнительными соглашениями к общим условиям закупок.

В этой же части происходит закрепление порядка оплаты, причём в преобладающем большинстве рассмотренных автором общих усло-

вий закупок преобладает отсрочка оплаты, что объясняется тем, что покупатель, являясь автором документа, отстаивает свои интересы. Продавец вынужден соглашаться на такие условия для возможности получения крупных и постоянных заказов. Однако и продавец имеет возможность защитить свои права, например, установив правило о том, что откажет в поставке следующей партии до полной оплаты товара, поставленного в предыдущих партиях. Отсрочка перехода права собственности не получила широкого распространения, поскольку товар, как правило, подвергается переработке и используется для изготовления новых продуктов и наложить взыскание в такой ситуации затруднительно.

В общих условиях закупок уделяется внимание описанию процесса выставления и оплаты счетов за поставленный товар. Выставление счетов может происходить как традиционным способом, так и в рамках электронного документооборота. В случае использования электронного документооборота стороны либо указывают этот факт в самих общих условиях закупок, либо подписывают отдельное соглашение. Моментом оплаты счёта обычно признаётся момент зачисления денежных средств на счёт продавца, что крайне важно в современных обстоятельствах, особенно при расчётах с зарубежными партнёрами.

Нередко в общих условиях закупок конкретизируются положения о коммерческой тайне. Несмотря на то, что основные положения детально регулируются законодательством (см. ФЗ «О коммерческой тайне»)<sup>8</sup>, требуется конкретизация тех сведений, которые составляют коммерческую тайну в отношениях сторон. Это могут быть технические данные, передаваемые для определения характеристик поставляемых товаров, объёмы и периодичность поставок, цены, гарантийные обязательства и иные сведения. Как правило, в документе содержатся также исключения из правил охраны коммерческой тайны, например разрешение раскрывать сведения лицам, входящим в одну группу компаний со сторонами, аффилированным лицам, аудиторам.

Следующий блок вопросов, которые находят отражения в общих условиях закупок, это условия и сроки поставки, документация на товар. Условия поставки определяются обычно посредством выбора термина Инкотермс даже в том случае, если поставка происходит внутри страны. Это распространённое явление, поскольку термины Инкотермс крайне удобны в

использовании и позволяют не углубляться в границы ответственности за товар поставщика и покупателя, указывается только термин и место, к которому он привязан. Вместе с тем хотелось бы напомнить, что Инкотермс не регулирует вопросов перехода права собственности и этот момент должен быть обозначен в документе. В данный раздел могут быть включены требования к упаковке, если они отличаются от обычных требований в рамках транспортировки товара соответствующим транспортом, и требования к маркировке грузовых мест для упрощения идентификации товара.

Срок поставки зачастую определяется как существенное условие договора, так как товар нужен для осуществления последовательных производственных операций и задержка поставки может привести к перерыву в производстве. Более ранняя поставка также не приветствуется, поскольку не всегда покупатель располагает свободными складскими площадями. Срок поставки указан в заказе и может быть обозначен конкретной датой или периодом времени.

Поставка товара сопровождается целым пакетом документов. В первую очередь прикладываются обычные товаросопроводительные документы: счёт и/или счёт-фактура, упаковочный лист, накладные в необходимом количестве экземпляров. Помимо указанных документов, как правило, требуются сертификаты качества, сертификаты происхождения, паспорта на материалы. В случае поставки товаров, прибывших из-за рубежа, – копии таможенных деклараций, в ряде случаев подлежат заполнению сертификаты конечного пользователя.

Далее рассмотрим применяемые в общих условиях закупок условия о просрочке поставки товаров. Интересным представляется тот факт, что документ предлагает проактивные действия. То есть уже в том случае, если поставщик понимает, что возможна задержка поставки, он обязан уведомить об этом покупателя, чтобы последний имел возможность учитывать этот фактор при планировании производства. И за отсутствием своевременного уведомления могут быть наложены санкции, обычно в форме штрафа. В случае просрочки поставки покупатель не только имеет право наложить ответственность в форме пени, но и полностью отказаться от поставки по отдельному заказу.

Отправка товара должна производиться с тем расчётом, чтобы он прибыл к покупателю в оговоренные в заказе сроки. В ряде случаев на продавца возлагается обязанность уведомить поку-

пателя об отправке товара, особенно в случае использования железнодорожного транспорта.

Приёмка товара, как правило, производится по количеству грузовых мест, без вскрытия упаковки и входного контроля. Проверяется только целостность упаковки. Покупателю удобнее производить проверку поставленного товара в момент его направления в производство, а это может произойти через достаточно продолжительное время после момента поставки. При этом за покупателем сохраняется право предъявления претензий по качеству не только до вскрытия упаковки, но и до финального тестирования готового изделия, для производства которого данный товар используется. В случае обнаружения отклонений по количеству (при поступлении товара к покупателю) и качеству (при запуске в производство) необходимо составить соответствующие документы для фиксации факта и момента обнаружения отклонений. Обычно покупателем составляется акт в одностороннем порядке без вызова представителей поставщика, с проведением фото- и видеофиксации отклонений. При недостатке покупатель вправе предъявить поставщику требование о допоставке в кратчайшие сроки с оплатой дополнительных транспортных расходов поставщиком. Процесс и последствия выявления отклонений по качеству товара рассмотрим ниже.

Как мы знаем, переход рисков регулируется Инкотермс, при этом мы уже отмечали ранее, термины в настоящее время используются не только для внешнеторговых, но и для российских сделок. При этом момент перехода права собственности в рамках Инкотермс не урегулирован и, соответственно, в случае отсутствия прямых указаний сторон регулируется правом той страны, которому подчиняются общие условия закупок и конкретный заказ. Обычно, чтобы избежать разночтений, стороны стараются совместить моменты перехода рисков и права собственности, что облегчается тем, что изменение момента перехода рисков при использовании Инкотермс возможно. При пересечении товаром границы переход рисков и права собственности целесообразно привязать к прохождению товаром процедуры таможенной очистки. В случае внутрироссийских сделок стороны свободны выбрать любой момент. Также мы упоминали о том, что в нашей практике отсрочка перехода права собственности до момента полной оплаты товара не нашла широкого применения, в то время как в европейских странах это распространённое явление. Обычно момент перехода рисков и права собственности покупателю стре-

мятся определить как момент поступления товара на склад покупателя, чтобы избежать расходов при повреждении или утрате товара в пути.

Интересным представляется подход к определению уровня качества товара, который применяется во многих общих условиях закупок (см., например, общие условия закупок и иные документы по качеству, разработанные группой ГАЗ<sup>9</sup>). Во-первых, предъявляются требования по соответствию товаров указанным в общих условиях закупок стандартам, конструкторской документации, техническим регламентам, ГОСТам и иным документам. Однако это только первый уровень требований. Также необходимой составляющей достижения определённого уровня качества товара является его соответствие международным актам, таким, например, как акты Европейской Экономической Комиссии ООН, директивы Евросоюза в отношении состава товара (например, Директива Евросоюза 2000/53/ЕС). Покупатель также стремится установить максимальный процент дефектного товара на определённое количество.

Как мы отмечали ранее, выявление недостатков товара может производиться покупателем в течение достаточно длительного периода. Явные недостатки, которые могут быть обнаружены визуально, определяются в процессе вскрытия упаковки и направления товара в производство. Срок обнаружения скрытых недостатков может быть приравнен к сроку службы изделия, для изготовления которого используется товар. Причём дефектным может быть признан товар, хотя бы один из параметров которого не отвечает указанным выше критериям качества. Покупатель постоянно проводит мониторинг качества товара и при превышении определённого процента дефектных единиц вправе потребовать от поставщика не только заменить весь некачественный товар в кратчайшие сроки, но и провести на своём предприятии внеплановые мероприятия по контролю качества выпускаемой продукции. Также распространена практика самостоятельного устранения недостатков товара покупателем, поскольку зачастую это экономически более целесообразно, чем возвращать товар поставщику и ждать качественный.

В том случае, если вследствие недостатков качества товара конечным изделием был причинён вред жизни, здоровью, имуществу любых лиц, производитель изделия, как правило, оставляет за собой право привлечь к возмещению ущерба поставщика этого некачественного товара. Также покупатель возлагает на постав-

щика ответственность по возмещению убытков в случае необходимости отзыва конечного изделия вследствие дефектов поставленного товара.

В общих условиях закупок практически всегда наличествует глава об обязательствах сторон по соблюдению действующего локального законодательства и законодательства страны, которому подчиняются общие условия закупок. В этой главе особое внимание уделяется положениям о надлежащем ведении бухгалтерского и налогового учёта, соответствующем отражении в учёте операций, производимых в рамках договора, а также о предоставлении достоверных сведений в процессе таможенной очистки товара. Зачастую также имеется отсылка к необходимости соблюдения трудового законодательства и выплате минимального размера оплаты труда.

В заключительных положениях общих условий закупок стороны обговаривают применимое материальное право, место и порядок рассмотрения споров. Здесь же даются заверения о различных обстоятельствах: что сделки в рамках общих условий закупок не являются для стороны крупными сделками, что подписывающие документы лица имеют соответствующие полномочия и не связаны какими-либо ограничениями. Описывается процесс обмена документами: даётся ссылка на то, что возможен обмен документами по электронной почте, факсом, определяется статус таких документов, говорится о необходимости обмена оригиналами. Важную роль играет указание на срок действия общих условий закупок, возможность их изменения и расторжения. Определяется иерархия документов, соотношение общих условий закупок с заказом, иными договорными документами, статус предшествующих подписанию документов договорённостей.

В настоящей работе мы рассмотрели наиболее часто встречающиеся вопросы, которые регулируются общими условиями закупок. Ещё раз хотелось бы подчеркнуть удобство работы представителей бизнеса в рамках такой модели производства серийных закупок. Причём предложенный формат договорных отношений применим как к внешнеторговой деятельности, так и к закупкам внутри страны. Автор приходит к выводу о том, что использование данного инструмента будет расширяться, поскольку предоставляется возможность унификации положений по работе с поставщиками для конкретного покупателя на основе свободного выбора условий, а также ускорения и упрощения самого процесса производства закупок.

Библиографический список

1. Федеральный закон «О коммерческой тайне» от 29.07.2004 № 98-ФЗ (последняя редакция) // Официальный интернет-портал правовой информации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pravo.gov.ru> (дата обращения: 15.05.2022).

2. Булгаков С.А. Исследование практики формирования контрольной среды системы внутреннего контроля при осуществлении бизнес-процесса «Закупки» [Текст] / С.А. Булгаков // Вестник Евразийской науки. – 2021. – № 2 (13). – С. 1–18.

3. Варавенко В.Е. Перспективы применения в России типовых договоров Международной федерации инженеров-консультантов (FIDIC) в практике публичных закупок [Текст] / В.Е. Варавенко // Право и политика. – 2020. – № 8. – С. 8–10.

4. Гладилина И.П., Поляков Р.Л., Романова О.В. Инновационные подходы к совершенствованию

управления закупками в процессе внедрения «умных контрактов» [Текст] / И.П. Гладилина, Р.Л. Поляков, О.В. Романова // Инновации и инвестиции. – 2021. – № 2. – С. 3–5.

5. Ильинская Е.М., Ильинский В.В. Алгоритмы автоматизации бизнес-процессов в информационном приложении для организаций, работающих по системе заказов [Текст] / Е.М. Ильинская, В.В. Ильинский // Экономика и управление. – 2018. – № 9 (155). – С. 69–75.

6. Король А. Маркетинг закупок: сущность и содержание [Текст] / А. Король // Практический маркетинг. – 2004. – № 5 (87). – С. 16–19.

7. Тод Н.А., Шумакова Т.С. Оптимизация логистической системы малого торгового предприятия [Текст] / Н.А. Тод, Т.С. Шумакова // Социально-экономический и гуманитарный журнал Красноярского ГАУ. – 2020. – № 1. – С. 55–68.

<sup>1</sup> Король А. Маркетинг закупок: сущность и содержание // Практический маркетинг. 2004. № 5 (87). С. 16–19.

<sup>2</sup> Тод Н.А., Шумакова Т.С. Оптимизация логистической системы малого торгового предприятия // Социально-экономический и гуманитарный журнал Красноярского ГАУ. 2020 № 1. С. 55–68.

<sup>3</sup> Ильинская Е.М., Ильинский В.В. Алгоритмы автоматизации бизнес-процессов в информационном приложении для организаций, работающих по системе заказов // Экономика и управление. 2018. № 9 (155). С. 69–75.

<sup>4</sup> Булгаков С.А. Исследование практики формирования контрольной среды системы внутреннего контроля при осуществлении бизнес-процесса «Закупки» // Вестник Евразийской науки. 2021. № 2 (13). С. 1–18.

<sup>5</sup> Варавенко В.Е. Перспективы применения в России типовых договоров Международной федерации инженеров-консультантов (FIDIC) в практике публичных закупок // Право и политика. 2020. № 8. С. 8–10.

<sup>6</sup> Гладилина И.П., Поляков Р.Л., Романова О.В. Инновационные подходы к совершенствованию управления закупками в процессе внедрения «умных контрактов» // Инновации и инвестиции. 2021. № 2. С. 3–5.

<sup>7</sup> URL: <http://www.ruslom.ru/> (дата обращения: 15.05.2022).

<sup>8</sup> Федеральный закон «О коммерческой тайне» от 29.07.2004 № 98-ФЗ (последняя редакция) // Официальный интернет-портал правовой информации [Электронный ресурс]. URL: <http://www.pravo.gov.ru> (дата обращения: 15.05.2022).

<sup>9</sup> Информация для поставщиков комплектующих и материалов предприятиям «Группы ГАЗ» [Электронный ресурс]. URL: [gazgroup.ru](http://gazgroup.ru) (дата обращения: 12.05.2022).

CONTENTS OF THE GENERAL CONDITIONS OF PURCHASE

*Yu.A. Chistyakova*

*Head of the Legal Department of Liebherr-Nizhny Novgorod LLC,  
Associate Professor of the Department of European and International Law  
of the Law Faculty of the Lobachevsky State University of Nizhny Novgorod*

The purpose of this work is to analyze the content of the general conditions of procurement, which are used in foreign and domestic practice. The author used general scientific methods of cognition, as well as methods of cognition used in legal science (formal-logical and private law methods). The subject of consideration were domestic and foreign general conditions of purchases developed by large enterprises. The main result is the consideration of the main provisions of the general conditions of procurement, including the practice of their application, namely: general provisions, the procedure for concluding a contract, prices, payment, trade secrets, delivery conditions, the procedure for sending and receiving goods, transfer of risks and ownership, quality of goods, identification of deficiencies and others.

*Keywords:* general conditions of purchases, order, delivery of goods, terms of delivery, acceptance of goods, quality, warranty obligations.