

от 20 февраля 2017 года

Назначение аналитической записки – информировать руководителя организации о существующих и возникающих рисках законодательства, осложняющих его жизнь и работу

Заказчик хотел отказаться от выполненного заказа



Для кого (для каких случаев):

Для случаев электронных уведомлений по договору

Сила документа: Постановление Арбитражного Суда Округа РФ

Цена вопроса: Сначала 95 300 рублей. Потом 335 000 рублей

Схема ситуации: Исполнитель и Заказчик договорились о производстве оборудования на сумму 335 000 рублей. Заказчик должен заплатить 50% от стоимости договора, Исполнитель после этого должен произвести оборудование. За 3 дня до готовности оборудования к отгрузке, Исполнитель должен направить Заказчику уведомление об этом. После получения уведомления от Исполнителя, Заказчик оплачивает оставшиеся 50% от стоимости договора и в течение 5 дней забирает своё оборудование.

Согласно пункту 6.4 договора «документы (настоящий договор, приложения N 1 и 2), подписанные сторонами и отправленные по факсу, электронной почте, указанной в настоящем договоре, или иным доступным способом, имеют юридическую силу». Помимо юридических адресов и реквизитов в договоре стороны указали свои электронные почты.

Несмотря на простоту договора начались сложности. Сначала Заказчик перечислил аванс в сумме 27 500 рублей, что очевидно гораздо меньше положенных по договору 50% от 335 000 рублей. Однако Исполнитель, преисполнившись рабочего оптимизма, принялся за работу. Срок изготовления оборудования был установлен 15 дней. Исполнитель все сделал за 6, такой молодец! Направив по указанной в договоре электронной почте уведомление о готовности товара, Исполнитель принялся ждать представителей Заказчика, жаждущих забрать свое оборудование. Однако, Заказчик забирать оборудование не спешил и на претензии Исполнителя не реагировал.

Полная оплата за оборудование произведена не была. Складов для хранения изготовленного оборудования у Исполнителя не было. Пришлось Исполнителю передать изготовленное оборудование на хранение. Почти за 8 месяцев оплата хранения составила 95 300 рублей. Вот эти деньги Исполнитель и предъявил к взысканию с Заказчика в качестве убытков.

Заметьте! Речь шла не об оплате произведённого оборудования, а только об оплате его хранения. Надо отдать должное изяществу хода Исполнителя – он всего лишь просил заплатить за хранение заказанного оборудования. Заказчик попадал в «вилку»: не хочешь забирать оборудование – плати за его хранение, не хочешь платить за хранение – забирай оборудование и тогда уже плати за него.

И тут, как в анекдоте, началась японская трагедия: отец – рикша, мать – гейша, сын – Мойша, а мы – невиноватые.

Суд первой инстанции решил, что Исполнитель неправильно уведомил Заказчика о готовности оборудования. По мнению суда, уведомление по электронной почте, о котором говорилось в пункте 6.4 договора, касалось вопросов заключения договора, а не последующего его исполнения.

Суды же последующих инстанций истолковали условия договора иначе. Суды

сделали вывод, что стороны предусмотрели возможность обмена информацией по электронной почте. Из представленного скриншота, содержащего электронные адреса истца и ответчика, соответствующие электронным адресам, указанным в договоре, следует, что Исполнитель извещал Заказчика о готовности товара. Вместе с тем, в нарушение ст. 65 АПК РФ Заказчик не доказал факт неполучения названного уведомления, о фальсификации представленных доказательств в порядке ст. 161 АПК РФ не заявлял.

У суда первой инстанции был ещё один аргумент против Исполнителя: Исполнитель не дождался всей предоплаты, сразу кинулся делать оборудование; тем самым Исполнитель принял на себя все риски, связанные с хранением оборудования до его приёмки. Но и это решение было отвергнуто судами последующих инстанций. Да, Заказчик перечислил не всю предоплату, но это скорее говорило о нарушении договора Заказчиком. Да, Исполнитель получил не всю предоплату, но это не давало ему права отказаться от выполнения договора. Получил хоть три копейки предоплаты – будь добр выполняй заказ. Такое мнение сложилось у судов апелляционной и кассационной инстанций.

Итог простой. Заказчик сначала не оплатил весь аванс, потом не забрал изготовленное оборудование. Исполнителю пришлось нести расходы по хранению оборудования. Кто в этом виноват? Заказчик! Вот Заказчик и должен возместить Исполнителю убытки, связанные с хранением товара.

Выводы и возможные проблемы: Надо правильно и ясно прописывать в договоре условия об обмене электронными письмами, чтобы потом не было разночтений. И Заказчикам, которые хотят отказаться от своего уже выполненного заказа надо помнить: хитрые Исполнители могут поставить вас перед трудным выбором: или «вечно» платите за хранение изготовленного заказа, или забирайте свой заказ и оплачивайте его.

Строка для поиска похожих ситуаций в КонсультантПлюс: «Уведомление Заказчика в электронном виде».

Где посмотреть комментируемые документы КонсультантПлюс, «Судебная Практика»: [ПОСТАНОВЛЕНИЕ АРБИТРАЖНОГО СУДА УРАЛЬСКОГО ОКРУГА ОТ 06.02.2017 N Ф09-12310/16 ПО ДЕЛУ N А71-1748/2016](#)

Нет КонсультантПлюс?

Оформите заявку на доставку полной версии документа или **подберите комплект** самостоятельно с учетом особенностей Вашей организации