

**Хапсирокова Дина Артуровна**

Магистрант

**Направление:** Юриспруденция

**Магистерская программа:** Гражданское право, семейное право, международное частное право

### **Специфика договора поставки**

**Аннотация.** Рассматриваются специфика договора поставки, его отличие от иных видов договоров, используемых при реализации товаров и услуг; применение договора поставки для регулирования отношений крупномасштабного и долговременного характера, а также отношений между отраслями хозяйства и регионами страны. Дается четкое разграничение договора поставки от договора купли-продажи. Это имеет практическое значение и необходимо в связи с тем, что к каждому договору, наряду с общими для всех договоров купли-продажи нормами, применяются нормы, специально ему посвященные. Вместе с тем правовая характеристика того или иного хозяйственного договора зависит не только от названия, присвоенного ему сторонами, но и от тех прав и обязанностей, которые стороны определили в договоре.

**Ключевые слова:** договор поставки, предмет договора, обязанности поставщика, обязанности покупателя, товар, свойства товара, цель покупки.

Тенденция применения договора поставки для регулирования отношений крупномасштабного и долговременного характера, а также отношений между отраслями хозяйства и регионами сохранилась до настоящего времени и подтверждается системой законов о поставках для государственных нужд, которые принимаются практически ежегодно, например, Федеральный закон от 02.12.1994 № 53-ФЗ (ред. от 19.07.2011) «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для

государственных нужд» устанавливает общие правовые и экономические принципы и положения формирования и исполнения на контрактной основе заказов на закупку и поставку сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд предприятиями, организациями и учреждениями, расположенными на территории Российской Федерации, независимо от форм собственности [1, с. 1]. Новый, вступивший с 1 января 2014 г. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», регулирует отношения, направленные на обеспечение государственных и муниципальных нужд в целях повышения эффективности, результативности осуществления закупок товаров, работ, услуг, обеспечения гласности и прозрачности осуществления таких закупок, предотвращения коррупции и других злоупотреблений в сфере таких закупок, в части, касающейся:

- 1) планирования закупок товаров, работ, услуг;
- 2) определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей);
- 3) заключения гражданско-правового договора, предметом которого являются поставка товара, выполнение работы, оказание услуги (в том числе приобретение недвижимого имущества или аренда имущества), от имени Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования, а также бюджетным учреждением либо иным юридическим лицом;
- 4) особенностей исполнения контрактов;
- 5) мониторинга закупок товаров, работ, услуг;
- 6) аудита в сфере закупок товаров, работ, услуг;
- 7) контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации и иных нормативных правовых актов о контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд [2, с. 1].

С 1 января 2014 г. Федеральный закон №44 «О контрактной системе в сфере госзакупки» сменил старый Федеральный закон №94 «О размещении

заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Кроме того, издаются многочисленные постановления Правительства РФ о поставках товаров, поставках техники, горючего, химикатов для нужд сельского хозяйства и др. [3, с. 1]. В указанных актах отражается общая предназначенность поставки для установления фундаментальных отношений между отраслями хозяйства, а также развития производственного сотрудничества, когда предприятия объединены комплектующими узлами и деталями и т.п.

Таким образом, несколько десятилетий использования правового института поставки убедительно доказали объективную необходимость в договоре, опосредующем крупномасштабные, долговременные отношения по обеспечению сырьевыми и материальными ресурсами, а также реализации готовых товаров. По действующему законодательству поставка является всего лишь видом купли-продажи. По нашему мнению, эти обстоятельства убедительно показывают необходимость существенной переработки норм ГК РФ о договоре поставки с тем, чтобы наряду с вопросами реализации товаров содержались нормы, регламентирующие общие вопросы производственного, технологического и организационного характера.

Установление возможности воздействия покупателей на хозяйственную деятельность поставщиков призвано обеспечить последовательное улучшение конструктивных характеристик, качественных показателей товара на основе внедрения новых технологий и материалов в целях достижения международных стандартов и конкурентоспособности отечественной продукции на внешнем рынке. Однако это мнение не разделяют многие ученые и практики, поскольку придерживаются позиции, что оптовый оборот товаров, отношения между профессиональными продавцами и покупателями традиционно рассматриваются как поставка товаров.

Договором поставки признается такой договор купли-продажи, по которому продавец (поставщик), осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки

производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием (ст. 506 ГК). Договор поставки как вид договора купли-продажи является консенсуальным, возмездным, двусторонним (синаллагматическим) [4, с. 364, 365], т.е. договор классифицируют с учетом его предмета. Отсюда вполне закономерно обратиться к принятой в гражданско-правовой науке трактовке предмета, названного в договоре. Так, по мнению О.С. Иоффе, предмет договора купли-продажи «неизбежно должен воплощаться не в одном, а в двух материальных, юридических и волевых объектах». При этом под материальными объектами в договоре купли-продажи автор понимал продаваемое имущество и уплачиваемую за него денежную сумму; под юридическими – действия сторон по передаче имущества и уплате денег; под волевыми – индивидуальную волю продавца и покупателя в пределах, в каких она подчинена регулирующему их отношения законодательству [5, с. 211].

Похожую точку зрения высказал М.И. Брагинский, полагающий, что у правоотношений, вытекающих из договора купли-продажи, имеется два рода объектов: объектом первого рода служат действия обязанного лица, а роль объекта второго рода играет вещь, которая в результате такого действия должна быть передана [6, с. 224]. Следовательно, предмет договора купли-продажи охватывает непосредственно товар (его наименование и количество) и соответствующие действия сторон, вытекающие из договора. Изложенные научные позиции М.И. Брагинского и О.С. Иоффе, несомненно, заслуживают уважения, поскольку отражают известную концепцию структуры договора, в соответствии с которой предмет рассматривается в широком смысле слова, т.е. охватывает все условия, по поводу которых заключен договор. Сюда входит не только вся информация о предмете как таковом, включая качество, количество и цену передаваемых товаров, выполняемых работ и оказываемых услуг, но и совокупность действий, которые стороны должны совершить, чтобы передать либо принять имущество. Однако полностью согласиться с мэтрами

отечественной цивилистики по данному вопросу мы не можем по следующим основаниям. Если обратиться к ст. 424 ГК, в которой особо выделена цена как самостоятельное условие договора, а также принять во внимание требование о качестве и количестве вещей или имущества, а также ассортименте и комплектности, которые установлены в других разделах ГК применительно к иным договорам, в частности к поставке, то с необходимостью можно сделать только один вывод: без этих условий договор становится «ни о чем». Иными словами, предмет договора – «чего и сколько» нужно передать.

В договорах по передаче имущества предметом является то, по поводу чего заключается договор, в нашем случае – это товар, характеризующийся по цене, качеству, количеству, ассортименту, комплектности (сырье, материалы, комплектующие изделия и др.).

В связи с этим действия, совершаемые по передаче товара, выходят за пределы условий, характеризующих предмет договора поставки. Некоторые авторы считают, что договор поставки, является по своей природе оптовой куплей-продажей [7, с. 74]. Так, предметом оптовой купли-продажи могут быть вещи, характеризующиеся родовыми признаками, а также и индивидуально-определённые. В качестве примера можно рассмотреть поставку машин и оборудования определенной марки с конкретным заводским номером. По договору поставки обеспечиваются материальными ресурсами предприятия, потребительские и некоммерческие организации, государственные и муниципальные учреждения.

В отношении признаков договора оптовой купли-продажи существенное значение имеет количество одновременно приобретаемых товаров. В том случае, если количество покупаемых товаров превышает обычную потребительскую норму гражданина, принято говорить о договоре оптовой купли-продажи [8, с. 172, 173].

Необходимо отграничить и предмет поставки от договора оптовой купли-продажи. Итак, обычно посредством договора оптовой купли-продажи обеспечивается своевременное поступление в розничные организации товаров,

необходимых для удовлетворения спроса населения, поэтому предметом рассматриваемого договора могут быть только товары, предназначенные для продажи конечным потребителям – гражданам. В качестве предмета договора оптовой купли-продажи выступают товары, предназначенные для последующей продажи конечным потребителям в организациях розничной торговли. Как правило, по договору купли-продажи вещь отчуждается на праве собственности покупателю. Соответственно, и по договору оптовой купли-продажи товар может передаваться другой стороне лишь в собственность, за исключением случаев продажи товаров через посредников, которые не становятся собственниками реализуемого с их участием товара. В то время как по договору поставки может быть передан товар другой стороне лишь в собственность, за исключением случаев продажи через посредников, которые не становятся собственниками реализуемого с их участием товара.

Подводя итог научно-практическому исследованию, сделаем выводы:

1. Стороной договора поставки, выступающей в качестве поставщика (продавца), является изготовитель (производитель) товара либо тот, кто покупает для последующей продажи. Иными словами, поставщиком в некоторых случаях является лицо, осуществляющее предпринимательскую или иную деятельность, приносящую доход, кроме случаев поставки товаров для государственных и муниципальных нужд.

2. Покупателем, как правило, является лицо, приобретающее товар в целях, не связанных с личным, семейным и иным подобным использованием.

3. Цель покупки товара – использование его в некоторых случаях в предпринимательской деятельности либо иных целях, которые не связаны с личным, семейным и домашним потреблением, а также закупки товаров для государственных и муниципальных нужд.

4. Предметом договора поставки является товар, характеризующийся по наименованию, ассортименту, качеству и стране его происхождения. Следует отметить, что в соответствии с нормами ст. 506 ГК РФ нет установленной в законе прямой обязанности поставщика-продавца передать товар в

собственность покупателю, поскольку товар может быть передан другой стороне не только в собственность, но и на праве хозяйственного ведения (государственным или муниципальным унитарным предприятиям, ст. 294 ГК РФ) либо на праве оперативного управления (казенным предприятиям, ст. 296 ГК РФ). А по договору оптовой купли-продажи товар передается только в собственность, так как в конечном счете он подлежит отчуждению в собственность гражданину по договору розничной купли-продажи. Это важное отличие договора оптовой купли-продажи от поставки.

5. Четкое разграничение договора купли-продажи от договора поставки имеет практическое значение и необходимо в связи с тем, что к каждому договору наряду с общими для всех договоров купли-продажи нормами применяются нормы, специально ему посвященные. Вместе с тем правовая характеристика того или иного хозяйственного договора зависит не только от названия, присвоенного ему сторонами, но и от тех прав и обязанностей, которые стороны определили в договоре.

### **Литература**

1. Федеральный закон «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд» // Собрание законодательства РФ. 1994. № 53. 2 декабря.

2. Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ (ред. от 28.12.2013) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд» // Собрание законодательства Российской Федерации. 2013. № 14. Ст. 1652. 8 апреля.

3. Постановление Правительства РФ от 5 июня 2007 года № 350 «Об организации мероприятий по закупке и поставке нефти и нефтепродуктов через товарные биржи» // Собрание законодательства. 2007. № 24. Ст. 2919. 11 июня.

4. Гражданское право. Т. II. Полутом I / Под ред. Е.А. Суханова. М., Волтерс Клувер, 2004.

5. Иоффе О.С. Обязательственное право. М., 1975.

6. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право: Общие положения. М., 1997.

7. Шкундин З.И. Обязательство поставки товаров в советском праве. М., 1948.

8. Граве К.А. Договор розничной купли-продажи и охрана прав гражданина // Ученые записки ВЮОН. 1941. Вып. 2.

© Бюллетень магистранта 2016 год № 1