

**Кужев Ахмед Магометович**

Магистрант

**Направление:** Юриспруденция

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

### **К вопросу об особенностях правового регулирования договора поставки**

**Аннотация.** Статья посвящена актуальным вопросам §3 главы 30 гражданского законодательства. Проанализированы определенные нормы §3 главы 30 ГК РФ, и сделаны выводы, что ни один институт права никогда не рождается сразу в законченном виде, будучи результатом своего постепенного развития, и договор поставки – не исключение.

**Ключевые слова:** поставка, нормы, договор, предпринимательская деятельность.

Договор поставки является (торговым) коммерческим договором, так как направлен на обслуживание потребностей коммерсантов. В системе коммерческих договоров его относят к реализационным договорам, которые оформляют отношения по возмездной реализации товара для предпринимательских и хозяйственных нужд. Договор поставки на сегодняшний день рассматривается как разновидность договора купли-продажи, используемый для обслуживания оборота товаров между предпринимателями [3, с. 189].

В соответствии с определением, которое дано в п.1 ст. 506 ГК РФ, договор поставки рассматривается как вид договора купли-продажи, т.е. как договор консенсуальный, возмездный, и двусторонне – обязательственный (синаллагматический). О составе признаков, благодаря которым договор поставки может рассматриваться как особый вид купли-продажи, в современной российской научной литературе единого мнения нет, чаще всего, выделяют следующие такие признаки. Прежде всего, указывают на особенность субъектного состава договора:

поставщиком может выступать только лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность.

В гражданском праве договор подразделяется условно на четыре части: вводная часть, существенные условия договора, обычные условия договора, случайные условия договора. Что касается существенных условий, то данная часть договора поставки является самой важной, так как договор считается заключенным лишь после достижения сторонами соглашения по всем существенным условиям договора (п. 1 ст. 432 ГК РФ) [1].

Относительно покупателя подобного утверждения не содержится, однако, сказано, что он приобретает товары для их использования в предпринимательской деятельности или иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием; следовательно, покупатель должен быть лицом, осуществляющим либо предпринимательскую, либо иную деятельность, направленную на получение дохода (п.4 ст. 50 ГК). Участником договора поставки на любой из его сторон могут быть, следовательно, организации (как коммерческая, так и некоммерческая), а также граждане. В последнем случае для квалификации договора в качестве поставки устанавливать наличие у гражданина статуса зарегистрированного субъекта предпринимательской деятельности не требуется, поскольку в соответствии с п. 4 ст. 23 ГК «гражданин, осуществляющий предпринимательскую деятельность без образования юридического лица с нарушением требований п. 1 ст. 23, т.е. без регистрации в качестве предпринимателя, не вправе ссылаться в отношении заключенных им при этом сделок на то, что он не является предпринимателем»; суд может применить к таким сделкам правила ГК об обязательствах, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности. Договор поставки, очевидно, одна из подобных сделок. В литературе указывают на существенное значение той цели, для которой покупателем приобретаются товары: их использование в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием [2, с. 274].

Следует согласиться с замечанием Б.И. Пугинского, что при анализе закрепленных в законе особенностей договора поставки следует отметить их крайнюю скудость и, что более существенно, искусственный характер отнесения их исключительно к договору поставки. По своей природе, эти «особенности» договора поставки носят общий характер для реализационных договоров, а нередко – для всех договоров коммерческого права. Подтверждением и развитием этого соображения являются множественные замечания юристов – ученых и практика, сделанные ими применительно к различным нормам параграфа 3 гл. 30 ГК; те из них, что представляют наибольший интерес. Так, рассматривая законодательное определение договора поставки, данное в ст. 506 ГК, многие отмечают, что его анализ, особенно в совокупности с практикой его судебного толкования, выявить признаки договора поставки не позволяет.

Потому как те отличительные качества договора поставки, указанные в данной статье в качестве его признаков, в конечном счете, есть лишь многочисленные проявления единственного основного признака-предпринимательского, в том числе торгового, характера отношений между сторонами договора поставки; многочисленные и, притом, далеко не исчерпывающим образом перечисленные, следствия из него. Считая «неоднократность» и «срочность» признаками, придется спорить о них до бесконечности, так как нет, разумеется, никаких препятствий к тому, чтобы воспользоваться нормами о поставке для договора однократного и немедленного исполнения. Но стоит только согласиться с тем, что перед нами не самостоятельные признаки, а лишь внешние проявления предпринимательской (коммерческой) сферы применения договора поставки, как их наличие и неизбежность во всяком договоре поставки станет очевидно.

Правила ст. 507 ГК – об особом порядке урегулирования разногласий по договору поставки – как отмечает, опять-таки, Б.И. Пугинский, на практике почти никогда не соблюдаются, поскольку закон: а) не предусмотрел последствий их нарушения; б) не урегулировал хотя бы в основных моментах процедуру согласования разногласий.

Далее, говоря о периодах, т.е. сроках поставки товаров, следует отметить, что условие договора поставки, предусматривающее поставку товаров отдельными партиями в разные сроки в течение всего времени действия договора, конечно же, носит не специальный («поставочный»), а общий одинаково – важный и необходимый характер для всех видов реализационных, договоров. В развитых странах общей практикой является согласование в договорах графиков выполнения тех или иных условий. Место норме о согласовании графиков – вовсе не в параграфе о договоре поставки, а в общих положениях о договоре.

И.Г. Вахнин отмечает, что в случае, когда договор поставки позволяет определить, что в нем подразумевалась поставка несколькими партиями, но общий срок действия договора не определен, срок поставки партий в таких договорах нельзя признавать определенным [4, с. 227].

В 509 ст. ГК («Порядок поставки товаров») говорится о таком известном инструменте организации торговых отношений, как отгрузочная разрядка – распоряжение покупателя продавцу от отгрузки товаров в адрес конкретного получателя, иного, чем сам покупатель. Как верно отмечают ученые-правоведы, наличие отгрузочной разрядки также не может считаться спецификой именно поставочных отношений: условие о выдаче отгрузочной разрядки при необходимости может предусматриваться во всех вообще реализационных торговых договорах.

Нормы ст. 510 ГК «Доставка товаров» по существу лишь дублируют и, может быть, несколько развивают общие положения об исполнении обязательств, установленные в ст. ст. 309, 309.2, 316, а также нормы ст. 458 ГК; в каком – либо «дополнительном» закреплении, подобном тому, какое осуществлено при помощи ст. 510, они не нуждаются.

Говоря о восполнении недопоставки, ученые отмечают, что в настоящее время такая (легализованная) возможность восполнения недопоставки в пределах срока действия договора поставки, существующая в качестве варианта нормального развития поставочного обязательства, показывает специфику долгосрочных хозяйственных связей, вытекающих только из договора поставки. В то же время нет

никаких препятствий к тому, чтобы «развернуть» эту особенность в правила, общее для всех сначала коммерческих, а затем, вероятно, и общегражданских договоров – придать ему характер общегражданского института права должника на инициативное исправление недостатков, допущенных в ходе исполнения. Пока этого не сделано, стороны могли бы по своей инициативе воспроизводить соответствующее условие в любых видах торговых договоров.

Проведенный анализ действующего законодательства о договоре поставки показал, что правовые нормы могут быть разделены на следующие группы: 1) нормы, которые носят характер, общий для всех типов договоров купли – продажи, применяемых в торговом обороте; 2) нормы, в равной степени общие для реализационных торговых договоров; 3) нормы, общие для коммерческих договоров; 4) нормы, общие для всех договоров (и торговых и общегражданских).

По этим причинам ряд положений параграфа 3 гл.30 ГК РФ следовало бы использовать для составления особой главы Кодекса о торговых договорах (например, ст. 507, 509), а другие перенести в общие положения о купле – продаже – в параграф 1 гл. 30 ГК РФ, в общие правила о договорах, обязательствах и сделках (ст. 508; до недавнего времени таковыми были правила ст. ст. 522 и 524 ГК); некоторые же нормы, которые дублируют общие правила, следует и вовсе исключить (таковы ст. 506, 510 ГК РФ).

### **Литература**

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая) от 30.11.1994 № 51-ФЗ (ред. от 24.07.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.08.2023) // Собрание законодательства Российской Федерации от 5 декабря 1994 г. N 32 ст. 3301.

2. Гражданское право. Особенная часть. Обязательства: учебник для вузов / А.П. Анисимов, М.Ю. Козлова, А. Я. Рыженков, С.А. Чаркин; под общей редакцией А.Я. Рыженкова. - 8-е изд., перераб. и доп. - М.: Издательство Юрайт, 2023. – 376 с.

3. Гражданское право. Особенная часть (части III-IV ГК РФ): учебник для вузов / А.П. Анисимов, М.Ю. Козлова, А.Я. Рыженков, С.А. Чаркин; под общей

редакцией А.Я. Рыженкова. - 8-е изд., перераб. и доп. - Москва: Издательство Юрайт, 2023. – 242 с.

4. Договоры коммерческого права. Договор продажи товаров: учебное пособие для вузов / В.А. Белов; отв. редактор В.А. Белов. – М.: Издательство Юрайт, 2023. – 350 с.

© Бюллетень магистранта 2024 год №1