

**Кужев Ахмед Магомедович**

Магистрант

**Направление:** Юриспруденция

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

### **Проблемы реализации условий договора поставки по законодательству РФ**

**Аннотация.** В статье рассматриваются особенности реализации условий договора поставки, обосновывается необходимость обратить внимание на проблему законодательного отсутствия прямо закрепленного требования, предъявляемого к форме договоров поставки, несмотря на существование положений ст. 161 ГК РФ. Проанализированы проблемы, возникающие при исполнении договора поставки и предложены пути их решения.

**Ключевые слова:** договор купли-продажи, договор поставки, проблемы, предпринимательская деятельность, покупатель, условия договора поставки, права и обязанности

Законодательное определение анализируемого договора представлено в ст. 506 ГК РФ [2, с. 223]. По договору поставки поставщик-продавец, 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.

Обособление рассматриваемого договора в системе отдельных видов договора купли-продажи, большей частью, свойственно для отечественной теории и практики. Характерным признаком анализируемого договора является его особый субъектный состав. В качестве покупателя и поставщика могут быть сразу несколько участников: граждане – индивидуальные предприниматели,

юридические лица. При этом, договор с множественным числом субъектов в общепринятом значении указанного термина не может считаться многосторонним, так как у каждого субъекта есть права и обязанности, присущие или покупателю, или поставщику.

Следующий признак рассматриваемого договора – его двусторонний характер. В качестве сторон в договоре поставке выступают покупатель и поставщик. Рассматриваемый договор также характеризует несовпадение во времени между его заключением и передачей предмета договора, которая по времени, как правило, осуществляется позднее. Данная специфика определена следующими причинами [3, с. 41].

Прежде всего, договор поставки направлен на обслуживание процесса товарного или материального снабжения покупателей, что зачастую предполагает необходимость неоднократной, регулярной передачи продукции самостоятельными партиями на протяжении определенного времени. Кроме того, товар, подлежащий поставке, зачастую отсутствует в натуральном виде к моменту заключения договора, поставщик по заданию покупателя должен его изготовить или произвести.

Обособление рассматриваемого договора может осуществляться с учетом специфики товара, подлежащего реализации. Применительно к договору купли-продажи в целом предметом признается любое не изъятое из оборота имущество, в договоре поставки предметом, большей частью, являются движимые вещи. По анализируемому договору не могут быть переданы имущественные права, ценные бумаги.

Предмет договора поставки, как правило, характеризуется родовыми признаками. В договоре поставки важное значение имеют сроки поставки и качество товара, а потому договор поставки заключается всегда в письменной форме.

Следующим признаком анализируемого договора является его взаимный характер. По договору поставки и покупатель, и поставщик наделены определенными правами и обязанностями, которые являются взаимными, то есть, если у поставщика есть определенное право, то за покупателем закреплена обязанность исполнить данное право поставщика и наоборот [5, с. 216].

Рассматриваемый договор относится к консенсуальным, то есть для того, чтобы между сторонами возникли договорные обязательства необходимо достичь соглашения по существенным условиям.

Достижение соглашения влечет за собой обязанность поставщика осуществить передачу товара покупателю, а для последнего – предмет договора принять и оплатить его. По договору поставки товар приобретается для последующего производственного использования, а именно такого его применения, в процессе которого товар или фактически сохраняет свою цену (в итоге перепродажи), или переносит на иные товары (в ходе производства).

Вышеизложенное позволяет говорить об использовании предмета договора поставки в хозяйственных целях.

Пленум ВАС РФ в Постановлении от 22 октября 1997 г. № 18, указал на то, что под целями, не связанными с личным использованием, необходимо подразумевать, в том числе, приобретение покупателем товаров для обеспечения его деятельности в качестве индивидуального предпринимателя или юридического лица (офисной мебели, оргтехники, материалов для ремонтных работ, транспортных средств и др.). Вместе с тем, если предмет договора приобретается у розничного продавца, то договорные отношения между покупателем и последним будут регулироваться гражданско-правовыми нормами о розничной купле-продаже (§ 2 главы 30 ГК РФ) [1; 4, с. 278].

Многие проблемы на практике возникают в ситуациях, когда стороны определяют существенные условия поставки не в самом контракте, а в некоторых документах, составленных после подписания контракта на поставку, обычно в спецификации.

Одна из проблем может быть связана со способами изменения условий соглашения о поставке, т.е. стороны предприняли решительные шаги относительно порядка выполнения соглашения. Даже если в договоре есть пункт о том, что стороны могут изменять контракт только по письменному соглашению - такой процесс изменения контракта будет применяться фактически, стороны или их представители изменят его своими конклюдентными действиями. Это проблема,

поскольку для того, чтобы сторона договора могла воспользоваться законными правами, одностороннее изменение условий договора неприемлемо.

Другой насущной проблемой договоров поставки могут быть штрафные санкции. Можно выделить два подхода к этой проблеме. Первый из них касается позиции Торгово-промышленной палаты, в которой говорится, что штрафные барьеры являются жесткими условиями, которые, в свою очередь, исключают ответственность продавца. Таким образом, если дело будет рассмотрено, например, в МКАС, возможно, что суд применит это положение к форс-мажорным обстоятельствам, и оно будет включено в ответственность продавца. Однако, такая ситуация не понравится заказчику.

Второй способ в данном случае заключается в том, что действующий арбитраж исходит из того факта, что штрафные ограничения не являются обязательными [6, с. 283]. Кроме того, возможны и другие решения этой проблемы, в частности, связанные с изменениями в методологии за рубежом, а также изменениями в процессе передачи права собственности на оборудование, в том числе в других странах, когда это устройство будет экспортироваться, например, российской компанией как собственное. Но все это будет в значительной степени зависеть от того, какое оборудование и расходные материалы будут предоставлены, кто является последним заказчиком этого материала, и для каких целей он будет использоваться.

Проблемной стороной договора поставки также являются гарантийные обязательства сторон. Одним из основных моментов в вопросах гарантии является то, что клиент может предъявлять претензии непосредственно производителю. Действующее законодательство не предусматривает прямой процедуры предъявления претензий, и в случае наступления гарантийного случая у покупателя есть только один шанс - обратиться с требованиями к продавцу. Покупатель лишен возможности защитить свои права и возможности напрямую связаться с производителем приобретенных товаров. Если обязательства перед потребителем часто включают в себя оплату приобретенного оборудования, то для розничного

продавца это гарантийные обязательства и возможность устранения недостатков в оборудовании.

В ходе изучения научной литературы, можно прийти к выводу о том, что одной из проблем правового регулирования договора поставки является пробел особой нормы, которая закрепляла бы требование, предъявляемой к форме договору поставки. Уделяя особое внимание сторонам данного договора (а это лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью) необходимо подчеркнуть, что отношения по поставке регулируются самим договором и носят системный характер. Следовательно, это приводит к тому, что стороны договора составляют только товарные накладные либо передаточный акт, что является нарушением формы договора. 161 статья ГК закрепляет правило заключения договор, которое предусматривает, что сделки юридических лиц между собой и с гражданами заключаются в простой письменной форме. Это совершенно правильно и обоснованно.

Таким образом, современное состояние правового регулирования договора поставки несовершенно и требует реформирования. С этой точки зрения, законодателю необходимо обратить внимание на проблему законодательного отсутствия прямо закрепленного требования, предъявляемого к форме договоров поставки, несмотря на существование положений ст. 161 ГК, прямое закрепление требований о письменные формы договоров поставки в рамках 30 главы Гражданского кодекса Российской Федерации.

### Литература

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 24.07.2023) (с изм. и доп., вступ. в силу с 12.09.2023) // Собрание законодательства РФ. 1996. № 5. Ст. 410.

2. Белов В.А. Договоры коммерческого права. Договор продажи товаров: учебное пособие для вузов / В.А. Белов [и др.]; ответственный редактор В.А. Белов. - Москва: Издательство Юрайт, 2023. - 350 с.

3. Гогин А.А., Федорова А.Н. Договор подряда: историко-правовые периоды становления, развития и современного состояния // Основы экономики, управления и права. – 2021. – №. 2 (27). - С. 38-44.

4. 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. - Москва: Издательство Юрайт, 2023. - 376 с.

5. Гражданское право. Особенная часть: учебник для вузов / И.А. Зенин. - 20-е изд., перераб. и доп. - Москва: Издательство Юрайт, 2023. - 300 с.

6. Гражданское право. Особенная часть: учебник и практикум для вузов / Е. В. Разумовская. - 7-е изд., перераб. и доп. - Москва: Издательство Юрайт, 2023. - 335 с.