

**Ланина Юлия Владимировна**

Магистрант НАЧОУ ВПО СГА

**Направление:** Юриспруденция

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

**Договор поставки товаров как разновидность договора купли-продажи: содержание, значение и отличительные черты**

**Аннотация.** В статье рассмотрено содержание поставки товаров как разновидности договора купли продажи. Рассматривается правовая характеристика договора поставки товаров, отличительные признаки и черты, выделено экономическое и правовое указанного договора.

**Ключевые слова:** договор поставки, принцип свободы договора, договор купли-продажи, договорные отношения, поставщик, покупатель.

Договорное обязательство поставки – одно из наиболее распространенных так называемых предпринимательских обязательств. В свою очередь договор, порождающий обязательство поставки, охватывает практически весь товароборот и хозяйственную деятельность предпринимателей. Заключение этого договора очень удобно как для предприятий (юридических лиц) так и для индивидуальных предпринимателей.

Договор поставки опосредует возмездное перемещение материальных благ в народном хозяйстве, без которого немислимо нормальное функционирование экономики.

Наиболее оптимален договор поставки, к примеру, для регулирования взаимоотношений между производителями товаров и поставщиками сырья, материалов либо комплектующих изделий; между изготовителями товаров и оптовыми организациями, специализирующимися на реализации товаров. Указанные отношения должны отличаться стабильностью и иметь

долгосрочный характер. Поэтому в правовом регулировании поставочных отношений преобладающее значение имеют не разовые сделки по передаче партии товаров, а долгосрочные договорные связи [6, с. 78].

В соответствии с введенным п. 2 ст. 79 Основ гражданского законодательства 1991 г., а затем – Гражданским кодексом РФ классификации договоров, поставка является не самостоятельным договором, а видом договора купли-продажи.

Так, в главе 30 Гражданского кодекса выделен § 3 «Поставка товаров», а также § 4 «Поставка товаров для государственных нужд» и § 5 «Контрактация» – разновидности договора поставки.

Такой вывод основан на субсидиарном применении к отношениям по поставке товаров для государственных нужд и контрактации сначала норм о договоре поставки и лишь при отсутствии соответствующих специальных правил – общих положений о купле-продаже товаров (§ 1 гл. 30 ГК).

Договором поставки в ст. 506 ГК РФ 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.

К договору поставки, как виду договора купли-продажи, применяются не только специальные нормы, но и общие принципы и положения о купле-продаже товаров (п. 5 ст. 454 ГК).

При этом необходимо учитывать, что нормы § 1 главы 30 применимы к договору поставки лишь в том случае, если они отсутствуют в § 3 (например, условия о количестве, ассортименте, качестве, ценах, расчетах – статьи 465, 467, 469, 481, 485, 486-491 ГК) либо в случае, если нормы §1 частично дополняют нормы §3.

Договор поставки имеет такую же экономическую сущность (он также направлен на возмездное перенесение права собственности (иных вещных прав)

от продавца на покупателя), как и договор купли – продажи. «Экономическая цель этого договора для поставщика – реализация товара по наиболее выгодной цене и на наиболее выгодных, условиях, для покупателя, как правило, коммерческой организации – приобретение товара для предпринимательства, торговой или иной хозяйственной деятельности» [10, с. 104] .

Следует также добавить, что поставка товаров в правовой литературе иногда называется коммерческой, или торговой, куплей-продажей [5, с. 35].

Единство экономического содержания и юридических признаков договоров купли-продажи и собственно поставки товаров просматривается в следующем:

- они призваны обеспечить переход права собственности (иного вещного права) на имущество;
- заключение этих договоров происходит в результате свободного волеизъявления сторон, которые выступают как свободные товаровладельцы;
- они имеют возмездно-эквивалентный характер, где встречным предоставлением являются деньги.

Договор поставки обладает рядом (присущих только ему (квалифицирующих) признаков и особенностей, выделяющих его в отдельный вид договора купли – продажи и обуславливающих его особое правовое регулирование. По мнению В. Трапезникова [9 к ним относятся следующие:

1. Передача товаров продавцом (поставщиком) покупателю должна осуществляться в обусловленный договором срок или сроки (ст. 506 ГК РФ). Включение в понятие договора поставки данного указания позволяет назвать еще ряд особенностей этого договора. Во-первых, момент заключения договора и его исполнения, как правило, не совпадают (этот же признак применялся в Российском гражданском законодательстве начала двадцатого века для выделения договора поставки). Во-вторых, по договору поставки возможна оптовая продажа товаров одновременно (в срок) либо отдельными партиями в течение длительного периода (в обусловленные сроки). В- третьих, возможна передача и одной вещи, в том числе индивидуально-определенной (машина,

прибор индивидуального исполнения и др.), в обусловленный срок. В-четвертых, изготовителем товара договор заключается, как правило, на будущие вещи. В-пятых, договор может быть заключен на длительный срок – год, несколько лет, в связи с чем из договора поставки часто возникают долгосрочные, длительные хозяйственные связи.

2. Предметом договора поставки могут быть лишь те товары, которые произведены или закуплены поставщиком. Таким образом, в качестве поставщика выступает лицо (физическое, обладающее статусом индивидуального предпринимателя, или юридическое), специализирующееся на производстве соответствующих товаров либо профессионально занимается их закупками. Предприятия и другие коммерческие организации, а также индивидуальные предприниматели, профессионально занимающиеся производством, торговлей и иной хозяйственной деятельностью, суть субъекты договора поставки. Некоммерческие организации могут осуществлять предпринимательскую деятельность при определенных условиях. И в этом качестве они могут выступать субъектом договора поставки.

3. Имеет существенное значение, для какой цели покупателем приобретаются товары у поставщика, ибо договором поставки признается только такой, в силу которого покупателю передаются товары для их использования в предпринимательской деятельности или иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием (ст. 506 ГК РФ). Цель покупки может вытекать из характера товара, существа договора, предусматриваться в самом договоре. Если был приобретен товар, используемый, как правило, для потребительских нужд, у продавца, осуществляющего розничную продажу товаров, то в случае возникновения вопроса о характере договора, цель приобретения товара должен доказать покупатель.

Кроме того, договор поставки имеет и другие существенные отличия:

1. Система договорных связей при поставке зачастую сложная, и поэтому поставщик не всегда собственник (производитель) поставляемого

имущества, им может быть и посредник, реализующий покупателю товары с целью получения прибыли.

2. Договор поставки создает длительные отношения между сторонами.

3. Исполнение договора поставки, как правило, осуществляется по частям.

4. В объем прав и обязанностей сторон входит не только продажа поставляемого товара, но и его доставка.

5. Предмет договора поставки – вещь известного рода, количества и качества, таким образом, индивидуально определена, либо определена родовыми признаками.

По мнению И.В. Елисеева главной особенностью договора поставки является особый характер использования товара, являющегося его предметом. Названный автор отмечает, что по смыслу ст. 506 ГК РФ «товар приобретает для дальнейшего производительного потребления, то есть для такого использования, в ходе которого товар либо непосредственно сохраняет свою стоимость (в результате перепродажи), либо переносит ее на другие товары (в процессе производства) – это и позволяет охарактеризовать цели использования товаров по договору поставки как хозяйственные. Между тем, в ходе личного или другого бытового (непроизводительного) потребления товар как определенная стоимость прекращает свое существование (независимо от того, как скоро это происходит)» [4, с. 53].

Сопоставление договора поставки с договором купли-продажи и отдельными разновидностями купли-продажи не исчерпывает всей сложности вопроса, которая связана с отграничением договора поставки от других типов договоров. Дело в том, что вопрос отличия договора поставки от договора купли-продажи просто наиболее освещаемый в юридической литературе. В реальном же хозяйственном обороте зачастую возникает необходимость провести разграничение между договором поставки и договором подряда.

Значение договора поставки состоит в том, что он как договор купли – продажи опосредует процессы товарного обмена в обществе, в частности материально – техническое обеспечение субъектов хозяйствования. Действительно, купля-продажа является универсальной юридической формой отношений обмена, позволяющей опосредовать различные его виды, а общественно – экономические отношения, регулируемые договором поставки и купли – продажи, в основном тождественны: они лежат в сфере товарного обращения и представляют собой куплю – продажу в ее экономическом значении.

Можно заключить, что договор поставки представляет собой особый предпринимательский договор.

Особенность поставочных отношений проявляется в том, что в них участвуют на стороне покупателя некоммерческие организации, Российская Федерация, субъекты Российской Федерации и муниципальные образования. При этом участие публично-правовых образований не связано с получением прибыли, а вызвано необходимостью приобретения имущества для осуществления поставленных задач и реализации уполномоченными органами власти предоставленных им полномочий. В связи с этим договор поставки товаров не может рассматриваться как предпринимательский договор поставки в чистом виде и в определенных случаях требует особого правового регулирования специальным законодательством.

В современных условиях квалифицирующими признаками договора поставки товаров являются:

- срок (сроки) исполнения обязательства по поставке товаров покупателю;
- товары, приобретаемые покупателем, могут быть использованы только для целей, связанных с их производительным потреблением;
- особый субъектный состав участников договора поставки, предполагающий участие только организаций, публично-правовых образований

(Российской Федерации, субъектов РФ, муниципальных образований) и индивидуальных предпринимателей;

– объектом договора поставки могут быть только вещи (индивидуально определенные или родовые) [7, с. 107].

Товары по договору поставки приобретаются преимущественно для использования в предпринимательской деятельности, что исключает потребительский характер договора. В этой связи приобретение товара для личного, семейного, домашнего и иного подобного использования исключает применение к отношениям сторон правил параграфа 3 гл. 30 ГК РФ.

Таким образом, договор поставки – один из видов договора купли-продажи, регулирующий отношения между покупателем и продавцом, отражающий вид, объем, качественные характеристики поставляемого товара, цены, сроки поставки, вид используемого транспорта и т.д. В отличие от договора купли-продажи, договор поставки заключается между двумя субъектами предпринимательской деятельности с целью поставки товара для использования его в своей деятельности или в иных целях.

### Литература

1. Гражданский кодекс российской федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ // Собрание законодательства РФ. 1996. № 5. Ст. 410. 29 января.
2. Аксененко В.С. Проблемы разграничения договора поставки и договора купли-продажи // Закон и право. 2009. № 10.
3. Гаврилова А.М. Разграничение договора поставки с некоторыми гражданско-правовыми договорами по предмету поставки и цели его использования // Вестник Саратовской государственной академии права. 2012. № 2 (66).
4. Гражданское право: Учебник. Ч. 2 / Под ред. А.П. Сергеева, Ю.К. Толстого. М., 2009.



5. Дашков Л.П., Данилов А И, Шахурин В.Г. Торговый бизнес в России правовое обеспечение. М., 2010.
6. Договоры в предпринимательской деятельности / Под ред. Е.А. Павлодский, Т.Л. Левшин. М.: Статус, 2013.
7. Клейн Н.И. Договор поставки. Гражданское право России. Обязательственное право: Курс лекций / Под ред. О.Н. Садикова. М: Юристъ, 2004.
8. Суровцев Д.В. Отличие договора поставки от смежных договоров // Юридические науки. 2007. № 4 (26).
9. Трапезников В. Обязательства, возникающие из договора поставки // Российская юстиция. 2000. № 4.
10. Шумилов А.Н. Нормативное регулирование договора поставки в российском и международном частном праве // Закон и право. 2012. № 2.

© Бюллетень магистранта 2014 год № 6