

УДК 347.451.031.2

*Спирина Дарья Олеговна,
магистрант кафедры гражданского права Санкт-Петербургского
государственного университета аэрокосмического приборостроения
Россия, Санкт-Петербург*

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ ОТНОШЕНИЙ В СФЕРЕ ПОСТАВКИ ТОВАРОВ

***Аннотация:** На современном этапе экономического развития общества договор поставки является достаточно распространенным видом предпринимательского обязательства. В связи с этим на практике участники правоотношений, связанных с реализацией поставки товаров, зачастую сталкиваются с различными правовыми коллизиями. Анализ судебной практики позволяет выявить особенности применения норм права, регулирующих отношения субъектов и, как следствие, установить характерные проблемы реализации законодательства в данной правовой сфере.*

***Ключевые слова:** договор поставки, предмет договора, стороны договора, существенные условия договора, судебная практика.*

***The summary:** A supply contract is the most popular type of contract that is used in trade deals today. At the same time, legal disputes often happen between the parties to the supply contract. The purpose of this article is study of judicial practice to identify the typical features of legal relations related to the supply of commodity.*

***Keywords:** a supply contract, the subject of the contract, parties to the contract, essential terms of the agreement, judicial practice.*

В соответствии со статьей 506 Гражданского кодекса Российской Федерации (ГК РФ) 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». Следовательно, сторонами договора поставки являются профессиональные участники предпринимательской деятельности в сфере производства и оптовой торговли. При этом «поставщиком» и «покупателем» - могут выступать как организации, так и граждане-предприниматели.

На предпринимательский характер договора поставки указывает цель, ради которой приобретается товар, поскольку он свидетельствует о систематичности заключения договора, что, в свою очередь, служит одним из признаков предпринимательской деятельности. Даже в том случае, если стороной договора поставки выступает гражданин, не имеющий официального статуса предпринимателя, он, тем не менее, берет на себя обязательство использовать приобретенный товар исключительно в предпринимательских целях. Так, Д.В. Перепеченов считает, что что в подобных случаях гражданин, не имеющий статуса индивидуального предпринимателя, все равно приравнивается к профессиональным участникам коммерческих отношений¹.

Несмотря на то, что стороны по договору поставки имеют равный правовой статус, законодатель не во всех ситуациях предоставляет равную свободу участникам данных обязательственных отношений. Например, одним из условий заключения договора поставки является согласование ассортимента, которое осуществляется по соглашению сторон. Однако на практике субъекты рыночной экономики не всегда способны реализовать данный принцип, например, в случаях поставки товара для крупной сети розничной продажи, где проблематично установить конкретный ассортимент

¹ Перепеченов Д.В. О сущности гражданско-правовых средств в отношениях сторон договора поставки / Д.В. Перепеченов // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2015. – № 10 (26). – С. 84.

для каждого магазина. В связи с этим видится целесообразным предложение Н.К. Фроловой об изложении п. 2 ст. 467 ГК РФ в следующей формулировке: «При поставке товаров в розничную сеть ассортимент товаров (групповой и внутригрупповой) определяется в договоре в соответствии с потребностями покупателя. Сроки согласования годовых, квартальных и других видов спецификаций определяются в договоре с учетом сезонности, изменений спроса на товары и других факторов»².

В законодательстве отсутствует четко закрепленная форма договора поставки, в связи с чем на практике нередко возникают коллизии между участниками обязательственных правоотношений, которые при оформлении договора зачастую ограничиваются составлением товарных накладных или иных передаточных актов. Статьи 432 и 434 ГК РФ допускают согласование сторонами существенных условий сделки путем составления нескольких документов, поэтому существенные условия поставки товара часто согласовываются в таких документах, как спецификации, дополнительные соглашения, товарные накладные, приложения, выступающие частью договора поставки. С одной стороны, таким образом возможно, например, предусмотреть широкий перечень характеристик товаров, не составляя при этом каждый раз дополнительные соглашения к договору. С другой стороны, спецификация как часть договора не исключает противоречия основному договору поставки, что может вызвать путаницу и разногласия в платежной системе участников поставки. В судебной практике немало примеров, когда договор поставки признается незаключенным по причине отсутствия спецификации, в которой были согласованы ассортимент и количество поставленного товара. В.В. Витрянский, отмечает, что заключение рамочного договора, распространяемого в том числе и на договор поставки, дало бы

² Фролова Н.К. Некоторые правовые проблемы совершенствования договора поставки / Н.К. Фролова // Бизнес в законе. – 2009. – № 1. – С. 254.

сторонам возможность уточнить и конкретизировать определенные условия при заключении отдельных видов договоров³.

Вопрос о сроке поставки является дискуссионным не только в юридической науке, позиции судов также неоднозначны: согласно правоприменительной практике, некоторые суды относят срок поставки к существенным условиям договора поставки⁴, в то же время другие не расценивают отсутствие в договоре поставки указания на срок передачи товара как основание признания такого договора незаключенным⁵. Статья 508 ГК РФ предусматривает, что срок поставки товара определяется соглашением сторон, а если в договоре поставки он не установлен, то поставка товара осуществляется равномерно по месяцам. Однако такая возможность в условиях современного развития торговых отношений не представляется применимой, поскольку является актуальной в большей степени только для поставщика (производителя). Так, разбивка поставляемого товара на определенные периоды применяется в рыночных условиях для поставки нефти, газа и иных сырьевых товаров.

На основании проведенного анализа особенностей договора поставки представляется возможным сделать вывод о том, что в настоящее время этот вид гражданско-правового обязательства нуждается в более четкой правовой регламентации и совершенствовании. Диспозитивный характер гражданско-правовых норм позволяет сторонам заключать договор поставки в свободной форме, в то же время требует обращать внимание на все условия, на которых заключается договор, во избежание конфликтных ситуаций и нарушения прав и интересов сторон.

³ Витрянский В.В. Общие положения об обязательствах // Кодификация российского частного права 2017 (под ред. П.В. Крашенинникова). – М: Статут, 2017 г. – С. 279.

⁴ Решение Арбитражного суда г. Москвы от 27.03.2018 по делу № А40-149735/17-125-1150.

⁵ Постановление Пятнадцатого арбитражного апелляционного суда от 18.09.2019 № 15АП-15734/2019 по делу № А32-24195/2019.

Список использованной литературы:

1. Перепеченов Д.В. О сущности гражданско-правовых средств в отношениях сторон договора поставки / Д.В. Перепеченов // Гуманитарные, социально-экономические и общественные науки. – 2015. – № 10 (26). – С. 84-86.
2. Фролова Н.К. Некоторые правовые проблемы совершенствования договора поставки / Н.К. Фролова // Бизнес в законе. – 2009. – № 1. – С. 252-256.
3. Витрянский В.В. Общие положения об обязательствах // Кодификация российского частного права 2017 (под ред. П.В. Крашенинникова). – М: Статут, 2017 г. – 480 с.
4. Решение Арбитражного суда г. Москвы от 27.03.2018 по делу № А40-149735/17-125-1150.
5. Постановление Пятнадцатого арбитражного апелляционного суда от 18.09.2019 № 15АП-15734/2019 по делу № А32-24195/2019.