

*Роговая А.Д.,
магистрант
Юридического института НИУ «БелГУ»
Россия, г.Белгород*

ПРАВОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ

***Аннотация:** В данной статье показано, что обе стороны договора поставки являются предпринимателями, значит, они равны в правовых возможностях реализации своих прав и не пользуются дополнительной правовой защитой своих интересов. Вместе с тем законодатель не во всех ситуациях предоставляет равную свободу сторонам договора поставки. Законодатель не определяет форму договора поставки. Поэтому на практике стороны зачастую уклоняются от письменного оформления договора, ограничиваясь составлением товарных накладных или иных передаточных актов.*

***Ключевые слова:** договор поставки, срок поставки, спецификация, форма договора.*

***Abstract:** This article shows that both parties to the supply contract are entrepreneurs, which means that they are equal in legal opportunities to exercise their rights and do not enjoy additional legal protection of their interests. However, the legislator does not grant equal freedom to the parties to the delivery contract in all situations. The legislator does not define the form of the delivery contract. Therefore, in practice, the parties often avoid writing the contract, limiting themselves to drawing up invoices or other transfer acts.*

***Keywords:** delivery agreement, delivery time, specification, contract form.*

В современных условиях договор поставки является распространенным видом предпринимательского обязательства. Договор поставки, за частую применяется для урегулирования взаимоотношений между профессиональными участниками, занимающимися производством и оптовой торговлей. Между тем в юридической практике достаточно часто встречаются конфликтные ситуации с покупателями, вызванные неграмотными и непродуманными действиями при заключении договора поставки и соблюдении требований законодательства. В этой связи представляется целесообразным исследовать особенности договора поставки, определяющие применение к нему специальных правил и проанализировать часто встречающиеся в юридической практике ошибки при заключении и исполнении данного вида гражданско-правового обязательства.

Договор поставки является взаимным, возмездным договором. Его участниками – «поставщиком» и «покупателем» – могут выступать как организации, так и граждане-предприниматели. И хотя в ГК РФ нет никаких четких указаний на то, что у покупателя должен быть определенный статус (например, предпринимателя), сам факт указания цели, ради которой приобретается товар, свидетельствует о том, что договор поставки заключается систематически. А систематичность выступает одним из признаков предпринимательской деятельности. Получается что, гражданин, выступающий на стороне покупателя, является субъектом, осуществляющим предпринимательскую деятельность. Даже если подойти к данной ситуации с иных позиций, когда стороной будет выступать рядовой гражданин, то сам факт заключения договора поставки свидетельствует о том, что покупатель, в роли которого будет выступать гражданин не предприниматель, берет на себя обязательство использовать приобретенный товар исключительно в предпринимательских целях. Отсутствие у такого субъекта официального статуса предпринимателя не меняет объем его прав и обязанностей в связи с заключенным договором поставки. По мнению Д.В. Перепеченова,

считающего, что в подобных случаях гражданин, не имеющий статуса индивидуального предпринимателя, все равно приравнивается к профессиональным участникам коммерческих отношений [7, с. 85].

Обе стороны договора поставки являются предпринимателями, значит, они равны в правовых возможностях реализации своих прав и не пользуются дополнительной правовой защитой своих интересов. Вместе с тем законодатель не во всех ситуациях предоставляет равную свободу сторонам договора поставки. К примеру, договор поставки считается заключенным, если в договоре определены наименование, количество и ассортимент товаров. Согласно п. 1 ст. 467 ГК РФ согласование ассортимента осуществляется по соглашению сторон. Но как быть, если соглашение между сторонами не достигнуто, либо речь будет идти об огромной торговой сети магазинов по продаже разнообразных товаров, пользующихся спросом у населения? В подобных ситуациях начинают проявляться традиции советских времен, когда действовали правила планово-распределительной системы. А именно, согласно п. 2 ст. 467 ГК РФ «если ассортимент в договоре не определен и в договоре не установлен порядок его определения, но из существа обязательства вытекает, что товары должны быть переданы покупателю в ассортименте, продавец вправе передать покупателю товары в ассортименте исходя из потребностей покупателя, которые были известны продавцу на момент заключения договора, или отказаться от исполнения договора».

Поэтому в условиях рыночной экономики, основанной на удовлетворении покупательского спроса, по-прежнему остается актуальным предложение Н.К. Фроловой об изложении указанной нормы 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 др. факторов» [10, с. 254].

Говоря о форме заключения договора, важно отметить, что законодатель не определяет форму договору. Поэтому на практике стороны зачастую уклоняются от письменного оформления договора, ограничиваясь составлением товарных накладных или иных передаточных актов. В дальнейшем поставщик рассчитывает взыскать в свою пользу основной долг по оплате товара с получателя товара, а также санкции за просрочку исполнения договорного денежного обязательства ввиду нарушения норм ГК РФ о поставке товара. Вместе с тем следует согласиться с мнением А.Ф. Бакулина, отмечающего неизбежность специальной квалификации возникшего гражданско-правового обязательства на основании норм о кондикции ввиду передачи товара только по акту без заключения договора в письменной форме. В таком случае должник обязан оплатить полученный товар, будучи лицом, которое без установленных законом, иными правовыми актами или сделкой оснований приобретшим или сберегшим имущество (приобретатель) за счет другого лица (потерпевшего). При этом неосновательное обогащение может быть взыскано по правилам пункта 1 статьи 1105 ГК РФ [1, с. 123].

В судебно-арбитражной практике встречаются ситуации, когда индивидуальные предприниматели обращаются в суды с исковыми заявлениями о взыскании с ответчика неосновательно полученных денежных средств со ссылкой на ст. 1102 и 1103 ГК РФ. При этом счета на оплату поставленных товаров указываются в платежных поручениях, где имеются ссылки на договор поставки. Однако суды вправе признать договор поставки незаключенным по ряду причин, о которых речь пойдет ниже, а значит, денежные средства, уплаченные в счет исполнения сделки, письменно надлежащим образом не оформленной в качестве договора поставки, не могут быть истребованы по правилам о неосновательном обогащении [8].

В настоящее время судебно-арбитражная практика знает многочисленные примеры, когда договор поставки признается

незаключенным по причине отсутствия спецификации, в которой были согласованы ассортимент и количество поставленного товара [4]. В этой связи представляется целесообразным предусмотреть в ГК РФ общие положения, регулирующие порядок заключения рамочного договора, распространяемого в т.ч. и на договор поставки. Как отмечает В.В. Витрянский, данным договором могли бы определяться условия, которые стороны вправе уточнить и конкретизировать при заключении отдельных видов договоров, условия подачи заявок одной из сторон во исполнении отдельного вида договора [3].

Отдельного внимания заслуживает положение о сроке поставки. Несмотря на дискуссионность и сложность данного вопроса в науке гражданского права, судебная практика исходит из признания существенным условием договора поставки срока исполнения обязательства поставки [6; 9]. Вместе с тем отсутствие в договоре поставки указания на срок передачи товара не является основанием признания такого договора незаключенным. При этом в ст. 508 ГК РФ предусматривается, что срок поставки товара определяется соглашением сторон, а если в договоре поставки он не установлен, то поставка товара осуществляется равномерно по месяцам. Подобное положение дел не может вызвать удивление, поскольку в условиях развития розничных торговых сетей и логистических систем снабжения такой выход из ситуации не приемлем для современных реалий. Как отмечает И. Вахнин, ежеквартальная или иная календарная разбивка количества поставляемых товаров удобна исключительно для поставщика (производителя) и применяется в рыночных условиях для поставки нефти, газа и иных сырьевых товаров [2, с. 152].

Проведенный анализ некоторых особенностей договора поставки позволяет сделать вывод о том, что в настоящее время этот вид гражданско-правового обязательства нуждается в более четкой правовой регламентации и совершенствовании. Несмотря на то, что с одной стороны, диспозитивный характер гражданско-правовых норм позволяет сторонам заключать договор

поставки в свободной форме, а с другой – делает необходимым обращать внимание на все условия, на которых заключается договор, во избежание ущемления своих интересов и возникновения конфликтных ситуаций.

Библиографический список:

1. Бакулин А.Ф. Договор поставки в деятельности корпоративного юриста / А.Ф. Бакулин // Марийский юридический вестник. — 2015. — № 1 (12). — С. 122–130.

2. Вахнин И. Формирование условий и заключение договоров поставки продукции // Хозяйство и право. — 1997. — № 1. — С.145–159.

3. Витрянский В.В. Законопроект о внесении изменений в Гражданский кодекс РФ: общие положения об обязательствах и договорах / В.В. Витрянский / Информационно-правовой портал ГАРАНТ.РУ (Garant.ru). [Электронный ресурс]. — URL: <https://base.garant.ru/57732358/> (дата обращения: 28.10.2020).

4. Доказывание передачи вещи при разрешении споров по договорам поставки и купли-продажи (Утверждено постановлением Президиума Арбитражного Суда Республики Марий Эл № 27 от 8 октября 2012 г.) / Официальный сайт Арбитражного суда Республики Марий Эл. [Электронный ресурс]. — URL: http://mari-el.arbitr.ru/sites/mariel.arbitr.ru/files/pdf/peredacha%20vecshi_2.pdf (дата обращения: 28.10.2020).

5. Иванов Н.В. Заключение договора поставки: правовые аспекты / Н.В. Иванов // Вестник Чувашского университета. — 2014. — № 3. — С. 270–274.

6. О некоторых вопросах, связанных с применением положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки: постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 22.10.1997 г. № 18 / Правовой Сервер Консультант Плюс. [Электронный ресурс]. — URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17621/ (дата обращения: 28.10.2020).

7. Перепеченов Д.В. Особенности правового положения сторон договора поставки / Д.В. Перепеченов // Приволжский научный вестник. — 2013. — № 10 (26). — С. 84–86.

8. Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 18.04.2013 по делу № А43- 17945/2012 / Правовой Сервер Консультант Плюс. [Электронный ресурс]. — URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?base=AVV&n=58531&req=doc#09744858398777216> (дата обращения: 28.10.2020).

9. Постановление Федерального арбитражного суда Поволжского округа от 29 декабря 2009 г. по делу № А12-5588/2009. / Информационно-правовой портал ГАРАНТ.РУ (Garant.ru). [Электронный ресурс]. — URL: <https://base.garant.ru/34553488/> (дата обращения: 28.10.2020).

10. Фролова Н.К. Некоторые правовые проблемы совершенствования договора поставки / Н.К. Фролова // Бизнес в законе. — 2009. — № 1. — С. 252–256.