

УДК 34

Основные проблемы применения договора поставки

Мамеев Алексей Юрьевич

Студент первого курса магистратуры,
Дагестанский государственный университет,
367000, Российская Федерация, Махачкала, ул. Магомета Гаджиева, 43а;
e-mail: Mameev@mail.ru

Аннотация

В статье рассматриваются основные проблемы, возникающие при заключении и исполнении договора поставки в Российской Федерации. Отмечается, что в данный момент времени договор поставки – это достаточно распространенный вид предпринимательского обязательства, который дошел до нас еще с времен Древнего мира, где активно применялся в Римской империи. Однако в юридической практике довольно часто встречаются конфликтные ситуации с его исполнением, вызванные юридически неграмотными и непродуманными действиями сторон договора при его заключении и соблюдении требований действующего законодательства Российской Федерации. В статье подчеркивается, что обе стороны договора поставки являются предпринимателями, а это значит, что они равны в правовых возможностях реализации своих прав и не пользуются дополнительной правовой защитой своих интересов. Закон далеко не во всех случаях предоставляет одинаковую свободу сторонам договора поставки. Законодательство не определяет четкую форму договора поставки, что на практике приводит к уклонению от письменного оформления договора. Много проблем в практической деятельности возникает и в ситуациях, когда стороны определяют существенные условия поставки не в самом договоре, а в других документах, составленных после подписания договора поставки. В статье делают акцент на том, что видится необходимым предусмотреть в Гражданском кодексе Российской Федерации общие положения, регулирующие сроки и порядок заключения рамочного договора, распространяемого в том числе и на договор поставки.

Для цитирования в научных исследованиях

Мамеев А.Ю. Основные проблемы применения договора поставки // Вопросы российского и международного права. 2024. Том 14. № 11А. С. 219-225.

Ключевые слова

Договор поставки, сторона договора, предмет договора, форма договора, спецификация, срок поставки.

Введение

Договор поставки – это ключевая составляющая многих коммерческих взаимоотношений, особенно в сфере торговли и производства. Он обязывает одну сторону (поставщика) предоставить товары определенного качества и объема, а другую сторону (покупателя) – оплатить за них. Однако, несмотря на его важность, реализация данного договора может быть сопряжена с множеством проблем.

Договоры поставки являются довольно распространенным видом хозяйственных обязательств, который известен с древних времен. Первые упоминания о нем в науке гражданского права мы можем встретить во второй половине XIX века. В отличие от современной действительности, договор поставки являлся самостоятельным договором в дореволюционном и советском гражданском праве. Однако статус самостоятельности был утрачен в связи с принятием также в 1996 году Гражданского кодекса Российской Федерации (часть 2). Законодатели определяют договоры поставки как один из видов договоров купли-продажи. Согласно статье 506 Гражданского кодекса РФ, поставщик и продавец, осуществляющие предпринимательскую деятельность, обязуются передать произведенный или приобретенный ими товар покупателю в течение определенного срока для использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личными интересами, семейным, бытовым и другим подобным использованием. Поэтому договоры поставки используются, как правило, для регулирования отношений между профессиональными участниками, занимающимися производством и оптовой торговлей. В юридической практике очень распространены спорные ситуации с покупателями, которые вызваны неграмотными и непродуманными действиями при заключении договоров поставки и соблюдении требований законодательства. В связи с этим представляется целесообразным изучить детали договора поставки, определяющие применение особых правил, и проанализировать ошибки, которые часто встречаются в юридической практике при заключении и исполнении гражданско-правовых обязательств такого рода.

Основная часть

Договор поставки представляет собой соглашение, в рамках которого возможны взаимные возвраты. Участвующие стороны – «поставщики» и «покупатели» – могут быть как юридическими, так и индивидуальными предпринимателями. В Гражданском кодексе Российской Федерации отсутствуют однозначные указания на то, что покупатель должен иметь какую-либо определенную категорию (например, статус предпринимателя). Это приводит к тому, что гражданин, выступающий в роли покупателя, фактически становится субъектом предпринимательской деятельности. Исходя из этого, можно согласиться с мнением Д.В. Перепеченова, который утверждает, что в подобных ситуациях гражданин, не обладающий статусом индивидуального предпринимателя, считается равным профессиональному участнику коммерческих отношений.

Обе стороны договора поставки являются предпринимателями, значит, они равны в правовых возможностях реализации своих прав и не пользуются дополнительной правовой защитой своих интересов [Электронный научный журнал «Наука. Общество. Государство», 2019].

На практике не всегда обеспечивается полная свобода сторонам договора поставки.

Например, согласно статье 467 Гражданского кодекса Российской Федерации, для заключения договора поставки необходимо указать наименование, количество и ассортимент товаров. Если стороны не смогли прийти к соглашению по поводу ассортимента, особенно когда речь идет о крупных торговых сетях с разнообразием товаров, это может привести к возникновению проблем. В подобных случаях возникает необходимость обратиться к классическим подходам, связанным с планово-распределительной системой. Согласно закону, если договор не определяет ассортимент товаров и способ его определения, но обязательства предполагают передачу товаров в определенном ассортименте, продавец вправе передать товары в соответствии с потребностями покупателя, известными продавцу на момент заключения договора, или отказаться от исполнения договора [Бакулин, 2015].

Гражданский кодекс РФ гласит, что при поставке товара в торговую сеть ассортимент договора товара определяется в договоре. Сроки утверждения годовых, квартальных и других видов спецификаций определяются в договоре с учетом сезонного изменения спроса на товар и других факторов [Постановление Федерального арбитражного суда Поволжского округа от 29 декабря 2009 г. по делу № А12-5588/2009, [www](#), с. 254].

В рамках договора предметом сделки может выступать любая вещь, разрешенная для гражданского оборота, которая может определяться не четко по родовым признакам, но и по конкретными индивидуальными характеристиками. По данному договору товар переходит в собственность покупателя. Товары могут быть переданы другой стороне как на основе владения, так и на основании оперативного управления, если одной из сторон сделки является государственное или муниципальное унитарное предприятие либо предприятие госсобственности. В договоре поставки не предусмотрено использование ценных бумаг и имущественных прав. Предмет этого договора определяется исключительно по родовым признакам. При этом Гражданский кодекс Российской Федерации допускает подобную ситуацию, когда в договоре поставки фигурируют товары с индивидуально определенными характеристиками. Форма договора не определяется законодателем. Поэтому стороны не оформляют договор в письменной форме, поскольку ограничиваются составлением счетов-фактур 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 в связи с нарушением норм ГК РФ. В этой связи можно согласиться с мнением А.Ф. Бакулина, который считает, что ввиду передачи товара только по акту без заключения договора в письменной форме возникает неизбежность особой квалификации гражданско-правовой ответственности. В этом случае должник обязан оплатить полученный товар, являясь лицом, которое без оснований, иных юридических действий или сделки приобрело или сохранило имущество за счет другого лица. Гражданский кодекс РФ гласит, что важные проблемы подлежат взысканию [Бакулин, 2015].

В судебно-арбитражной практике бывают случаи, когда индивидуальные предприниматели подают в суд иски о возврате неосновательно полученных средств с ответчика, ссылаясь на статьи 1102 и 1103 Гражданского кодекса Российской Федерации. При этом в платежных поручениях указываются счета за поставленные товары, содержащие ссылки на договор поставки. Однако суд может признать договор поставки незаключенным по различным причинам, о которых будет сказано ниже. Это означает, что деньги, уплаченные за сделку, которая не была надлежащим образом оформлена как договор поставки, не могут быть возвращены на основании норм о неосновательном обогащении. Более того, в юридической практике встречаются случаи, когда выполнение договора поставки, заключенного устно, даже

с оформлением документов о передаче товаров, трактуется как разовая сделка купли-продажи.

Одной из главных проблем, с которой сталкиваются стороны, является нечеткость и неоднозначность условий договора. Часто в текст договора включаются термины и формулировки, которые могут быть истолкованы по-разному. Это может привести к недопониманию сторон и, как следствие, к судебным разбирательствам. Чтобы избежать подобных ситуаций, стороны должны стремиться к более четкой формулировке условий, особенно относительно объема поставляемых товаров, сроков и качества.

На практике возникают трудности, когда стороны определяют важные условия поставки не в самом договоре, а в других документах, составленных после его подписания, чаще всего в торговле.

В договоре поставки имеют важное значение предмет, цена, условия и сроки поставки. Предметом является товар, характеризующийся ценой, количеством, качеством, ассортиментом и комплектностью. Необходимо указывать только группы товаров по наименованию и их количество во избежание ситуации незаключения договора поставки. Рекомендуется заключить договор на поставку, в котором будут подробно прописаны все важные условия. Согласно пункту 1 статьи 432 Гражданского Кодекса РФ, к значимым условиям относятся условия, касающиеся предмета соглашения, а также те условия, которые обозначены в законодательстве или других нормативных актах как существенные, необходимые для данного типа контрактов, а также все условия, по которым требуется достичь согласия между сторонами. Основные условия поставки товара часто прописываются в таких документах, как спецификации, дополнительные соглашения, счета-фактуры и другие приложения, входящие в состав контракта. Одним из преимуществ договора поставки с переменной спецификацией является возможность подробно описать предмет договора за один день, избегая необходимости в дополнительных соглашениях. Также это предоставляет широкий спектр характеристик товара. Важно отметить, что основной договор поставки действует по принципу «здесь и сейчас», поэтому спецификация, включенная в контракт, может не исключать противоречий. При подписании спецификации на поставку одного товара новая спецификация для аналогичного продукта получает другой номер договора и цену, что может привести к путанице и разногласиям в системе платежей между участниками.

Качество товаров также является одной из спорных точек. Часто поставщик может предоставить товары, которые не соответствуют заявленным в договоре требованиям. Это может быть связано с различными факторами, включая недостаточный контроль качества на стороне производителя. Для минимизации рисков в договоре следует четко прописать требования к качеству, а также предусмотреть механизмы проверки и товаров.

Недостаток конкретной спецификации, где согласованы наименования и объемы поставляемого товара, может привести к невозможности заключения соглашения о поставке. Гражданский кодекс РФ содержит общие нормы, касающиеся заключения рамочного контракта на поставку. В.В. Витрянский также подчеркивает этот момент. В данном соглашении можно установить условия, которые стороны вправе уточнять и детализировать при заключении отдельных видов договора, а также определить порядок подачи заявок одной из сторон при реализации конкретного типа договора [Витрянский, www].

Еще одной сложностью при исполнении договора поставки является пункт, касающийся сроков доставки. Сроки поставки товаров весьма критичны для бизнеса. Одной из наиболее распространенных проблем является нарушение установленных сроков. Это может произойти по ряду причин, таких как ненадлежащее планирование, проблемы с логистикой или

непредвиденные обстоятельства. Нарушение сроков может повлечь за собой убытки для покупателя и негативно сказаться на репутации поставщика. Важно предусмотреть в договоре санкции за несвоевременную поставку и правила для их применения. Судебная практика основывается на мнении о том, что временные рамки выполнения обязательств по поставке являются важным условием договора. Непредоставление конкретного срока передачи товара в соглашении не приводит к его недействительности. При этом в соответствии с законодательством срок поставки товара устанавливается по согласованию сторон, и в случае отсутствия такой информации в договоре доставка осуществляется равномерно на протяжении месяцев. Тем не менее, в условиях современного развития розничных и логистических систем этот подход оказывается недостаточным. Как указывает И. Вахнин, квартальная или другая временная структура распределения объемов поставляемых товаров удобна преимущественно для поставщиков (производителей) и в основном применяется на рынке нефти, газа и других сырьевых ресурсов [Вахнин, 1997].

Форс-мажорные обстоятельства могут существенно повлиять на заключение договора. Тем не менее, многие контракты не содержат четких положений о том, что считается форс-мажором и какие действия предусмотрены в подобных ситуациях. Отсутствие таких положений может привести к спорам о том, несет ли сторона ответственность за неисполнение обязательств. Рекомендуется включать в договор явные определения форс-мажорных обстоятельств и механизмы их документирования.

Договор поставки играет огромную роль в коммерческих отношениях, и его правильное оформление может предотвратить множество проблем. Неоднозначные условия, нарушение сроков, вопросы качества, форс-мажор и изменения в законодательстве – все это требует тщательного анализа и тщательной проработки. Для успешного исполнения договора сторон необходимо учитывать все вышеперечисленные аспекты и стремиться к открытой и честной коммуникации. Только так можно минимизировать риски и наладить эффективное сотрудничество.

Заключение

Изучив определенные аспекты договоров поставки, можно прийти к выводу, что в нынешнее время гражданско-правовые обязательства данного типа требуют более четкого и усовершенствованного правового регулирования. С одной стороны, гибкий характер действующих гражданско-правовых норм дает возможность сторонам свободно оформлять договоры поставки, с другой стороны, важно учитывать все условия, на которых осуществляется заключение договора, чтобы избежать нарушений интересов одной из сторон договора и предотвращения конфликтов.

Библиография

1. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ // ГАРАНТ.РУ.
2. Бакулин А.Ф. Договор поставки в деятельности корпоративного юриста // Марийский юридический вестник. 2015. № 1 (12). С. 122-130.
3. Вахнин И. Формирование условий и заключение договоров поставки продукции // Хозяйство и право. 1997. № 1. С. 145-159.
4. Витрянский В.В. Законопроект о внесении изменений в Гражданский кодекс РФ: общие положения об обязательствах и договорах // Информационно-правовой портал ГАРАНТ.РУ. URL: <https://base.garant.ru/57732358/> (дата обращения: 09.07.2024).
5. Доказывание передачи вещи при разрешении споров по договорам поставки и купли-продажи (утв. постановлением Президиума Арбитражного Суда Республики Марий Эл № 27 от 8 октября 2012 г.) //

- Официальный сайт Арбитражного суда Республики Марий Эл. URL: http://mari-el.arbitr.ru/sites/mari-el.arbitr.ru/files/pdf/peredacha%20vecshi_2.pdf (дата обращения: 22.01.2025).
6. Иванов Н.В. Заключение договора поставки: правовые аспекты // Вестник Чувашского университета. 2014. № 3. С. 270-274.
 7. 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 // СПС «КонсультантПлюс». URL: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17621/ (дата обращения: 07.07.2024).
 8. Перепеченов Д.В. Особенности правового положения сторон договора поставки // Приволжский научный вестник. 2013. № 10 (26). С. 84-86.
 9. Постановление ФАС Волго-Вятского округа от 18.04.2013 по делу № А43-17945/2012 // СПС «КонсультантПлюс». URL: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?base=AVV&n=58531&req=doc#09744858398777216> (дата обращения: 07.07.2024).
 10. Постановление Федерального арбитражного суда Поволжского округа от 29 декабря 2009 г. по делу № А12-5588/2009 // ГАРАНТ.РУ. URL: <https://base.garant.ru/34553488/> (дата обращения: 07.07.2024).
 11. Фролова Н.К. Некоторые правовые проблемы совершенствования договора поставки // Бизнес в законе. 2009. № 1. С. 252-256.
 12. Беловолова Л.С. Договор поставки: понятие и сущность // Сборник трудов конференции. 2019. С. 396-399.
 13. Камалиева Г.Т. Исторические пути формирования общих положений о договоре поставки // Актуальные проблемы гуманитарных и естественных наук. 2019. № 3-3. С. 42-47.
 14. Электронный научный журнал «Наука. Общество. Государство». 2019. Т. 7. № 1 (25). URL: <http://esj.pnzgu.ru> ISSN 2307-9525 (дата обращения: 22.01.2025).

The main problems of the application of the supply agreement

Aleksei Yu. Mameev

Master's Student,
Dagestan State University,
367000, 43a Magometa Gadzhieva str., Makhachkala, Russian Federation;
e-mail: Mameev@mail.ru

Abstract

The article discusses the main problems that arise during the conclusion and execution of a supply agreement in the Russian Federation. The paper notes that at this point in time, a supply agreement is a fairly common type of entrepreneurial obligation that has come down to us since the ancient world, where the Roman Empire was actively used. However, in legal practice, conflict situations with its execution are quite common, caused by illiterate and ill-considered actions of the parties to the contract when concluding it and complying with the requirements of the current legislation of the Russian Federation. The article emphasizes that both parties to the supply agreement 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. The law does not in all cases provide the same freedom to the parties to the supply contract. The legislation does not define a clear form of the supply contract, which in practice leads to avoidance of written registration of the contract. Many problems in practice arise in situations where the parties determine the essential terms of delivery not in the contract itself, but in other documents drawn up after signing the supply agreement. The article focuses on the fact that it seems necessary to provide in the Civil Code of the Russian Federation general provisions governing the terms and procedure for concluding a framework agreement, which applies, among other things, to the supply contract.

Aleksei Yu. Mameev

For citation

Mameev A.Yu. (2024) Osnovnye problemy primeneniya dogovora postavki [The main problems of the application of the supply agreement]. *Voprosy rossiiskogo i mezhdunarodnogo prava* [Matters of Russian and International Law], 14 (11A), pp. 219-225.

Keywords

Delivery agreement, party to the contract, subject of the contract, form of the contract, specification, delivery time.

References

1. Bakulin A.F. (2015) Dogovor postavki v deyatelnosti korporativnogo yurista [Supply agreement in the activities of a corporate lawyer]. *Mariiskii yuridicheskii vestnik* [Mari legal bulletin], 1 (12), pp. 122-130.
2. Belovolova L.S. (2019) Dogovor postavki: ponyatie i sushchnost' [Supply contract: concept and essence]. *Sbornik trudov konferentsii* [Collection of conference papers], pp. 396-399.
3. Dokazyvanie peredachi veshchi pri razreshenii sporov po dogovoram postavki i kupli-prodazhi (utv. postanovleniem Prezidiuma Arbitrazhnogo Suda Respubliki Marii El № 27 ot 8 oktyabrya 2012 g.) [Proving the transfer of things in resolving disputes under supply and sale and purchase agreements (approved by Resolution of the Presidium of the Arbitration Court of the Republic of Mari El No. 27 of October 8, 2012)]. *Ofitsial'nyi sait Arbitrazhnogo suda Respubliki Marii El* [Official website of the Arbitration Court of the Republic of Mari El]. Available at: http://mari-el.arbitr.ru/sites/mari-el.arbitr.ru/files/pdf/peredacha%20vecshi_2.pdf [Accessed 22.01.2025].
4. *Elektronnyi nauchnyi zhurnal «Nauka. Obshchestvo. Gosudarstvo»*. 2019. T. 7. № 1 (25) [Electronic scientific journal "Science. Society. State"]. Available at: <http://esj.pnzgu.ru> ISSN 2307-9525 [Accessed 22.01.2025].
5. Frolova N.K. (2009) Nekotorye pravovye problemy sovershenstvovaniya dogovora postavki [Some legal problems of improving the supply agreement]. *Biznes v zakone* [Business in law], 1, pp. 252-256.
6. Grazhdanskii kodeks Rossiiskoi Federatsii (chast' vtoraya) ot 26.01.1996 № 14-FZ [Civil Code of the Russian Federation (part two) of 26.01.1996 No. 14-FZ]. *GARANT.RU*.
7. Ivanov N.V. (2014) Zaklyuchenie dogovora postavki: pravovye aspekty [Conclusion of a supply agreement: legal aspects]. *Vestnik Chuvashskogo universiteta* [Bulletin of the Chuvash University], 3, pp. 270-274.
8. Kamaliev G.T. (2019) Istoricheskie puti formirovaniya obshchikh polozhenii o dogovore postavki [Historical ways of forming general provisions on the supply contract]. *Aktual'nye problemy gumanitarnykh i estestvennykh nauk* [Actual problems of humanitarian and natural sciences], 3-3, pp. 42-47.
9. O nekotorykh voprosakh, svyazannykh s primeneniem polozhenii Grazhdanskogo kodeksa Rossiiskoi Federatsii o dogovore postavki: postanovlenie Plenuma Vysshego Arbitrazhnogo Suda RF ot 22.10.1997 g. № 18 [On certain issues related to the application of the provisions of the Civil Code of the Russian Federation on the supply contract: Resolution of the Plenum of the Supreme Arbitration Court of the Russian Federation dated 22.10.1997 No. 18]. *SPS «Konsul'tantPlyus»* [SPS Consultant]. Available at: http://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17621/ [Accessed 07.07.2024].
10. Perepechenov D.V. (2013) Osobennosti pravovogo polozheniya storon dogovora postavki [Features of the legal status of the parties to the supply contract]. *Privolzhskii nauchnyi vestnik* [Privolzhsky Scientific Bulletin], 10 (26), pp. 84-86.
11. Postanovlenie FAS Volgo-Vyatskogo okruga ot 18.04.2013 po delu № A43-17945/2012 [Resolution of the FAS Volga-Vyatka District dated 18.04.2013 in case No. A43-17945/2012]. *SPS «Konsul'tantPlyus»* [SPS Consultant]. Available at: <http://www.consultant.ru/cons/cgi/online.cgi?base=AVV&n=58531&req=doc#09744858398777216> [Accessed 07.07.2024].
12. Postanovlenie Federal'nogo arbitrazhnogo suda Povolzhskogo okruga ot 29 dekabrya 2009 g. po delu № A12-5588/2009 [Resolution of the Federal Arbitration Court of the Volga District of December 29, 2009 in case No. A12-5588/2009]. *GARANT.RU*. Available at: <https://base.garant.ru/34553488/> [Accessed 07.07.2024].
13. Vakhnin I. (1997) Rmirovanie uslovii i zaklyuchenie dogovorov postavki produktsii [Formation of conditions and conclusion of contracts for the supply of products]. *Khozyaistvo i pravo* [Business and law], 1, pp. 145-159.
14. Vitryanskii V.V. Zakonoproekt o vnesenii izmenenii v Grazhdanskii kodeks RF: obshchie polozheniya ob obyazatel'stvakh i dogovorakh [Bill on amendments to the Civil Code of the Russian Federation: general provisions on obligations and contracts]. *Informatsionno-pravovoi portal GARANT.RU* [Information and legal portal GARANT.RU]. Available at: <https://base.garant.ru/57732358/> [Accessed 09.07.2024].