



УДК 347.4

К ВОПРОСУ О СУЩЕСТВЕННЫХ УСЛОВИЯХ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ**Киборова А.В.**

студент факультет истории и права

Смоленский государственный университет, г. Смоленск

Аннотация. Статья посвящена исследованию договора поставки и актуальным проблемам, связанным с определением его существенных условий. В статье проводится анализ предмета и срока договора поставки с учетом сложившейся правоприменительной практики. В качестве примеров используются арбитражные дела, делаются выводы.

Ключевые слова: договор поставки, существенные условия, предмет поставки, срок поставки, судебная практика.

Договор поставки стал одним из наиболее используемых договоров в предпринимательской деятельности. Данный договор охватывает практически всю хозяйственную деятельность и товарооборот малого и среднего бизнеса, а также государства. Этот договор заключается как индивидуальными предпринимателями, так и юридическими лицами. Он удобен и практичен в использовании. В целом этот договор привлекателен для хозяйствующих субъектов, прежде всего долгосрочными и стабильными отношениями.

Надо отметить, что договор поставки является исключительно российским явлением. В зарубежной практике существует только договор купли-продажи. Что касается международных поставок, то в действующей практике используется международное правило поставки из перечня ИНКОТЕРМС. Такой договор называется – внешнеторговым договором поставки.

В России договор поставки является правовым документом и регулируется Гражданским кодексом Российской Федерации (далее – ГК РФ) и другими нормативными актами. При заключении договора поставки надо учитывать особенность, чем грамотнее, в юридическом смысле оговорены условия, тем более защищены контрагенты от различных ситуаций и фискальных проверок. На сегодняшний день существует проблема заключения договора поставки предпринимателями, бизнесменами, так как отсутствует четкая регламентация.

Исследуя решения арбитражных судов по спорам, по договорам поставки можно сделать вывод, что большинство разногласий между сторонами возникает по следующим причинам: неполное и не четкое изложение пунктов договора; не правильное составление договора; наложение штрафных санкций за недопоставку товара, который был предварительно оплачен; просрочка оплаты товара, взыскание долга по договору поставки; взыскание переплаты по договору поставки; поставка некачественного товара; несение расходов на доставку товара;



изменение стоимости товара после подписания договора поставки; расторжение договора поставки до получения противной стороной соответствующего уведомления.

За последние годы отмечается тенденция роста исков в арбитражные суды. Так, по итогам 2019-2021 годов можно наблюдать динамику увеличения экономических споров[1]. Это связано с множественными проблемами, например, с низкой платежеспособностью, а также с повышением эффективности института субсидиарной ответственности. Пандемия в этот период подорвала как экономическое состояние предприятий, производителей, так и самих потребителей.

Таким образом, можно сделать вывод, что решение проблемы носит комплексный характер и зависит как от правоприменительной деятельности, так и от каждого контрагента в отдельности.

Согласно ст. 506 ГК РФ договор поставки – это договор, по которому «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».

Одним из условий заключения договора поставки является согласование сторонами договора его условий, как существенных, так и обычных. В практической деятельности условия соглашения по своей важности можно разделить на три группы: существенные, обычные и случайные.

Разные ученые имеют различные мнения по этому делению. Так Е.А. Суханов делит условия договора по следующим видам: на предписываемые законом, например, предмет договора и на инициативные, т.е. это те условия, которые включаются в договор сторонами по собственной инициативе[2, с.234].

Такие авторы как М.И. Брагинский и В.В. Витрянский утверждают, что обычные и случайные условия в договоре обладают признаками существенных. Это связано с тем, что как для обычных, так и для случайных условий необходимо согласие сторон[3, с.189].

Таким образом, исходя из разных позиций, которые высказывают ученые, сложился определенный взгляд на понятие «существенные условия» в договоре: признаются только такие условия, отсутствие которых влечет признание его незаключенным.

Между тем в юридической практике довольно часто встречаются конфликтные ситуации с покупателями, возникающие в результате неграмотных и плохо продуманных действий при заключении договора и соблюдении правовых требований. Основные условия договора поставки включают предмет поставки, цену и сроки поставки. Предметом договора поставки является товар, характеризуемый по цене, количеству, качеству, ассортименту и



комплектности. Более того, в договоре поставки, чтобы избежать признания его незаключенным, необходимо обязательно указать не только группы товаров по названию, но и их количество[4, с.125].

Конечно, совершить такую операцию желательно, подписав договор поставки в письменной форме с подробным перечнем всех необходимых условий. Однако законодатель в соответствии со ст. 432 ГК РФ и ст. 434 ГК РФ, позволяет сторонам согласовать основные условия соглашения, подготовив различные документы. В связи с этим, как правило, важные условия для поставки товаров принимаются в документах, таких как спецификации, дополнительные соглашения, коммерческие счета и заявки, входящие в договор поставки.

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.

Энергокомпания (ГУП) потребовала через суд взыскания с ООО пени в размере 208 157,66 руб. по договору поставки. Предприятие сослалось на нарушение поставщиком условий договора: поставка просрочена, ряд товаров не соответствует спецификации, в частности вместо лака пентафталевого ПФ –170 поставлен лак ПФ–157. Ответчик просил снизить неустойку, ссылаясь на проблемы с закрытием керченской переправы, что затрудняло поставку товаров, а также на неправильные действия истца при приемке товара.

Суд требования удовлетворил частично. Ответчик не отрицал, что: поставка товаров просрочена; во время приемки на часть товаров отсутствовали сертификаты соответствия и паспорта качества; нарушены условия договора по объему расфасовки товара.

В связи с этим требование истца о взыскании договорной неустойки было правомерно. Вместе с тем истец в одном из пунктов техописания к договору допустил ошибку в наименовании товара. К условному обозначению ПФ–170, подразумевающему «лак пентафталевый», применено понятие «лак нитроцеллюлозный».

Ответчик указал на это в ответе на уведомление о необходимости доведения товара до надлежащего качества. В таких обстоятельствах поставщик не мог своевременно поставить требуемый товар, и в просрочке поставки есть вина истца[5].

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[6, с.76].

Таким образом, помочь в минимизации рисков ошибочного или неполного



наименования товара может или исправление допущенной ошибки (например, в доп. соглашении), или ссылка на общепринятые стандарты, практику, в т.ч. сложившихся отношений между сторонами и т.п. И даже толкование значения слов может помочь в определении характеристик товаров.

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.

Список литературы:

1. Обзор судебной статистики о деятельности федеральных арбитражных судов в 2020 г. – URL: <http://www.cdep.ru> (дата обращения 01.09.2022).
2. Гражданское право: В 4 т. Т. 3: Обязательственное право: Учеб. / Под ред. Е.А. Суханова. 3-е изд. перераб. и доп. – М., 2021. – 420 с.
3. Договорное право. Книга вторая: Договоры о передаче имущества/Брагинский М.И., Витрянский В.В. – М.: Статут, 2020. –780 с.
4. Гражданское право: учебник: в 3 т. Т. 2 / Е. Н. Абрамова, Н. Н. Аверченко, К. М. Арсланов [и др.]; под ред. А. П. Сергеева. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва: Проспект, 2020. – 435 с.
5. Постановление Арбитражного суда Центрального округа от 02.07.2019 г. – URL: <https://fasco.arbitr.ru/about/presidium/postanovleniya> (дата обращения 02.09.2022)
6. Витрянский В.В. Законопроект о внесении изменений в Гражданский кодекс РФ: общие положения об обязательствах и договорах//Кодификация российского частного права. – М.: 2017, – 123 с.