

Д.В. Понеделко

СПЕЦИФИКА ДОГОВОРА ПОСТАВКИ, ЕГО ОТЛИЧИЕ ОТ ИНЫХ ВИДОВ ДОГОВОРОВ, ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ТОВАРОВ И УСЛУГ

Рассматриваются специфика договора поставки, его отличие от иных видов договоров, используемых при реализации товаров и услуг; применение договора поставки для регулирования отношений крупномасштабного и долговременного характера, а также отношений между отраслями хозяйства и регионами страны. Дается четкое разграничение договора поставки от договора купли-продажи. Это имеет практическое значение и необходимо в связи с тем, что к каждому договору, наряду с общими для всех договоров купли-продажи нормами, применяются нормы, специально ему посвященные. Вместе с тем правовая характеристика того или иного хозяйственного договора зависит не только от названия, присвоенного ему сторонами, но и от тех прав и обязанностей, которые стороны определили в договоре.

Ключевые слова: договор поставки; предмет договора; стороны; обязанности поставщика; обязанности покупателя; товар; свойства товара; цель покупки.

Тенденция применения договора поставки для регулирования отношений крупномасштабного и долговременного характера, а также отношений между отраслями хозяйства и регионами сохранилась до настоящего времени и подтверждается системой законов о поставках для государственных нужд, которые принимаются практически ежегодно, например, Федеральный закон от 02.12.1994 № 53-ФЗ (ред. от 19.07.2011) «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд» устанавливает общие правовые и экономические принципы и положения формирования и исполнения на контрактной основе заказов на закупку и поставку сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд предприятиями, организациями и учреждениями, расположенными на территории Российской Федерации, независимо от форм собственности [1. С. 1]. Новый, вступивший с 1 января 2014 г. Федеральный закон «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд», регулирует отношения, направленные на обеспечение государственных и муниципальных нужд в целях повышения эффективности, результативности осуществления закупок товаров, работ, услуг, обеспечения гласности и прозрачности осуществления таких закупок, предотвращения коррупции и других злоупотреблений в сфере таких закупок, в части, касающейся:

- 1) планирования закупок товаров, работ, услуг;
- 2) определения поставщиков (подрядчиков, исполнителей);
- 3) заключения гражданско-правового договора, предметом которого являются поставка товара, выполнение работы, оказание услуги (в том числе приобретение недвижимого имущества или аренда имущества), от имени Российской Федерации, субъекта Российской Федерации или муниципального образования, а также бюджетным учреждением либо иным юридическим лицом;
- 4) особенностей исполнения контрактов;
- 5) мониторинга закупок товаров, работ, услуг;
- 6) аудита в сфере закупок товаров, работ, услуг;
- 7) контроля за соблюдением законодательства Российской Федерации и иных нормативных правовых актов о контрактной системе в сфере закупок товаров,

работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд [2. С. 1].

С 1 января 2014 г. Федеральный закон № 44 «О контрактной системе в сфере госзакупки» сменил старый Федеральный закон № 94 «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд». Кроме того, издаются многочисленные постановления Правительства РФ о поставках товаров, поставках техники, горючего, химикатов для нужд сельского хозяйства и др. [3. С. 1]. В указанных актах отражается общая предназначенность поставки для установления фундаментальных отношений между отраслями хозяйства, а также развития производственного сотрудничества, когда предприятия объединены комплекующими узлами и деталями и т.п. Таким образом, несколько десятилетий использования правового института поставки убедительно доказали объективную необходимость в договоре, опосредующем крупномасштабные, долговременные отношения по обеспечению сырьевыми и материальными ресурсами, а также реализации готовых товаров.

По действующему законодательству поставка является всего лишь видом купли-продажи. По нашему мнению, эти обстоятельства убедительно показывают необходимость существенной переработки норм ГК РФ о договоре поставки, с тем чтобы наряду с вопросами реализации товаров содержались нормы, регламентирующие общие вопросы производственного, технологического и организационного характера. Установление возможности воздействия покупателей на хозяйственную деятельность поставщиков призвано обеспечить последовательное улучшение конструктивных характеристик, качественных показателей товара на основе внедрения новых технологий и материалов в целях достижения международных стандартов и конкурентоспособности отечественной продукции на внешнем рынке.

Однако это мнение не разделяют многие ученые и практики, поскольку придерживаются позиции, что оптовый оборот товаров, отношения между профессиональными продавцами и покупателями традиционно рассматриваются как поставка товаров. Договором поставки 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 (ст. 506 ГК).

Договор поставки как вид договора купли-продажи является консенсуальным, возмездным, двусторонним (синаллагматическим) [4. С. 364, 365], т.е. договор классифицируют с учетом его предмета. Отсюда вполне закономерно обратиться к принятой в гражданско-правовой науке трактовке предмета, названного в договоре. Так, по мнению О.С. Иоффе, предмет договора купли-продажи «неизбежно должен воплощаться не в одном, а в двух материальных, юридических и волевых объектах». При этом под материальными объектами в договоре купли-продажи автор понимал продаваемое имущество и уплачиваемую за него денежную сумму; под юридическими – действия сторон по передаче имущества и уплате денег; под волевыми – индивидуальную волю продавца и покупателя в пределах, в каких она подчинена регулирующему их отношения законодательству [5. С. 211].

Похожую точку зрения высказал М.И. Брагинский, полагающий, что у правоотношений, вытекающих из договора купли-продажи, имеется два рода объектов: объектом первого рода служат действия обязанного лица, а роль объекта второго рода играет вещь, которая в результате такого действия должна быть передана [6. С. 224]. Следовательно, предмет договора купли-продажи охватывает непосредственно товар (его наименование и количество) и соответствующие действия сторон, вытекающие из договора.

Изложенные научные позиции М.И. Брагинского и О.С. Иоффе, несомненно, заслуживают уважения, поскольку отражают известную концепцию структуры договора, в соответствии с которой предмет рассматривается в широком смысле слова, т.е. охватывает все условия, по поводу которых заключен договор. Сюда входит не только вся информация о предмете как таковом, включая качество, количество и цену передаваемых товаров, выполняемых работ и оказываемых услуг, но и совокупность действий, которые стороны должны совершить, чтобы передать либо принять имущество.

Однако полностью согласиться с мэтрами отечественной цивилистики по данному вопросу мы не можем по следующим основаниям. Если обратиться к ст. 424 ГК, в которой особо выделена цена как самостоятельное условие договора, а также принять во внимание требование о качестве и количестве вещей или имущества, а также ассортименте и комплектности, которые установлены в других разделах ГК применительно к иным договорам, в частности к поставке, то с необходимостью можно сделать только один вывод: без этих условий договор становится «ни о чем». Иными словами, предмет договора – «чего и сколько» нужно передать.

В договорах по передаче имущества предметом является то, по поводу чего заключается договор, в нашем случае – это товар, характеризующийся по цене, качеству, количеству, ассортименту, комплектности (сырье, материалы, комплектующие изделия и др.).

В связи с этим действия, совершаемые по передаче товара, выходят за пределы условий, характеризующих предмет договора поставки.

Некоторые авторы считают, что договор поставки, является по своей природе оптовой куплей-продажей [7. С. 74]. Так, предметом оптовой купли-продажи могут быть вещи, характеризующиеся родовыми признаками, а также и индивидуально-определенные. В качестве примера можно рассмотреть поставку машин и оборудования определенной марки с конкретным заводским номером. По договору поставки обеспечиваются материальными ресурсами предприятия, потребительские и некоммерческие организации, государственные и муниципальные учреждения.

В отношении признаков договора оптовой купли-продажи существенное значение имеет количество одновременно приобретаемых товаров. В том случае, если количество покупаемых товаров превышает обычную потребительскую норму гражданина, принято говорить о договоре оптовой купли-продажи [8. С. 172, 173].

Необходимо отграничить и предмет поставки от договора оптовой купли-продажи.

Итак, обычно посредством договора оптовой купли-продажи обеспечивается своевременное поступление в розничные организации товаров, необходимых для удовлетворения спроса населения, поэтому предметом рассматриваемого договора могут быть только товары, предназначенные для продажи конечным потребителям – гражданам. В качестве предмета договора оптовой купли-продажи выступают товары, предназначенные для последующей продажи конечным потребителям в организациях розничной торговли. Как правило, по договору купли-продажи вещь отчуждается на праве собственности покупателю. Соответственно, и по договору оптовой купли-продажи товар может передаваться другой стороне лишь в собственность, за исключением случаев продажи товаров через посредников, которые не становятся собственниками реализуемого с их участием товара. В то время как по договору поставки может быть передан товар другой стороне лишь в собственность, за исключением случаев продажи через посредников, которые не становятся собственниками реализуемого с их участием товара.

Более того, ст. 506 ГК РФ не содержит обязанности поставщика-продавца передать товар в собственность покупателю. Видимо, имеются в виду случаи, когда сторонами договора являются лица, имеющие иные вещные права на объект купли-продажи (например, государственные или муниципальные унитарные предприятия, комиссионер или участник договора простого товарищества, закупающий товар от своего имени и от имени остальных товарищей).

Иными словами, товар по договору поставки может быть передан другой стороне не только на праве собственности, но и на праве хозяйственного ведения (государственным или муниципальным унитарным предприятиям (ст. 294 ГК РФ)) либо на праве оперативного управления (казеным предприятиям (ст. 296 ГК РФ)). А по договору оптовой купли-продажи товар передается только в собственность, поскольку в конечном счете он подлежит отчуждению в собственность гражданину по договору розничной купли-продажи.

Это важное отличие договора оптовой купли-продажи от договора поставки с точки зрения вида вещных прав, возникающих у покупателя.

По договору поставки исходя из его предмета можно выделить цель поставки – обеспечить потребности покупателя, не связанные с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.

Вместе с тем в предмете как договора оптовой купли-продажи, так и поставки имеются условия о предмете, условия о наименовании товара, условия о количестве товара и ассортименте, закрепленные в нормах Гражданского кодекса РФ.

Согласно п. 2 ст. 465 ГК РФ договор, который не позволяет определить количество подлежащего поставке товара, считается незаключенным. Допускается согласование количества путем установленного в договоре способа его определения. Количество поставляемого товара определяется в спецификации, согласовываемой ежеквартально или отдельно на каждую партию товара, отправляемую в течение квартала или в течение срока действия договора. Последний способ согласования дает покупателю возможность вносить изменения, что нередко бывает необходимо вследствие колебаний спроса.

Содержание спецификаций на очередной квартал может быть не согласовано. На этот случай в договор включают условие о том, что поставка в рассматриваемом периоде должна будет осуществляться в соответствии с условиями последней согласованной сторонами спецификации. Тогда продавец может потребовать от покупателя приемки и оплаты указанного в ней количества товара. При отсутствии такого условия и несогласовании сроков поставки отдельных партий (периодов поставки), согласно диспозитивной норме, содержащейся в п. 1 ст. 508 ГК РФ, товары должны будут поставляться ежемесячно равными партиями от непоставленного количества, но в пределах ранее согласованного общего объема поставленного товара.

Вообще применительно к оптовой торговле вся масса товаров распределяется по двум основным товарным отраслям: продовольственной и непродовольственной. Каждая из них делится на товарные группы, в состав которых входят товары, объединяемые по ряду признаков (однородности сырья и материалов, потребительскому назначению, степени сложности ассортимента). Подробная классификация товаров содержится в торгово-экономической литературе [9. С. 36].

По потребительскому назначению товары подразделяют на спортивные, музыкальные, хозяйственные, одежду, обувь и т.п.

Важным признаком классификации являются особые свойства товаров. Учитывая возможную ограниченность сроков реализации и необходимость создания особых режимов хранения, товары делятся на скоропортящиеся и длительного хранения.

Также различают товары простого и сложного ассортимента. К первым относят товары, состоящие из небольшого количества видов и сортов (фрукты, овощи и т.д.). Товары, имеющие в пределах одного вида внутреннюю классификацию по различным признакам (фасон, размер и т.д.), относятся к товарам сложного ассортимента (обувь, одежда и т.д.).

Товарные группы делятся на подгруппы, в состав которых входят однородные по признаку единства производственного происхождения товары. Например, товарная группа обуви делится на подгруппы кожаной, текстильной, валяной и резиновой обуви.

Каждая подгруппа складывается из товаров различных видов. Под видом товара понимают одинаковые товары разнообразного значения (например, сапоги бывают зимние, весна-осень, мужские, женские, детские). Внутри каждого вида товары могут отличаться друг от друга по особым признакам (артикулам, сортам и т.д.), т.е. подразделяться на разновидности.

Таким образом, можно выделить основные звенья товарной классификации: раздел (продовольственные и непродовольственные товары); подраздел (скоропортящиеся и нескоропортящиеся); группа (основанная на признаке однородности производства или общности хранения – бакалейные товары, обувь, мебель); подгруппа (используется для детализации торгового ассортимента данной группы); вид товара (представляет ассортимент каждой группы); разновидность (наименование конкретного товара).

С учетом изложенного можно видеть, что классификационные показатели становятся необходимой характеристикой товара, являющегося предметом как договора оптовой купли-продажи, так и поставки.

Одним из основных экономических показателей хозяйственной деятельности торгового предприятия является товарооборот – процесс обмена товаров на деньги. Владелец товара – торговое предприятие – за деньги продает товар в собственность другому юридическому или физическому лицу. Товарооборот характеризует процесс движения товаров посредством актов купли-продажи. Как экономическая категория товарооборот характеризуется наличием одновременно двух признаков:

- товара как объекта продажи;
- продажи как формы движения товара от производителя к потребителю [10. С. 139, 140].

Далее, говоря о предмете как основании разграничения смежных форм договоров, обратимся к контрактации, которая также является видом купли-продажи (§ 5 гл. 30 ГК). Предметом договора контрактации может быть только сельскохозяйственная продукция, непосредственно полученная в хозяйстве производителя, а именно зерно, овощи, фрукты, а также живой скот, птица, молоко, овечья шерсть и т.п. По указанному договору не могут реализовываться товары, представляющие собой продукт переработки выращенной (произведенной) сельскохозяйственной продукции. Договор контрактации применяется для сбыта только сельскохозяйственной продукции заготовительным и перерабатывающим организациям, которые после переработки продукции реализуют ее предприятиям розничной или оптовой торговли, но уже по договору оптовой купли-продажи. Иначе говоря, по договору контрактации закупается сельскохозяйственная продукция, не прошедшая переработку. Например, сыр и масло как продукты переработки молока уже становятся объектом договора поставки.

Подводя итог научно-практическому исследованию, сделаем выводы:

1. Стороной договора поставки, выступающей в качестве поставщика (продавца), является изготовитель (производитель) товара либо тот, кто покупает для последующей продажи. Иными словами, поставщиком в некоторых случаях является лицо, осуществляющее предпринимательскую или иную деятельность, приносящую доход, кроме случаев поставки товаров для государственных и муниципальных нужд.

2. Покупателем, как правило, является лицо, приобретающее товар в целях, не связанных с личным, семейным и иным подобным использованием.

3. Цель покупки товара – использование его в некоторых случаях в предпринимательской деятельности либо иных целях, которые не связаны с личным, семейным и домашним потреблением, а также закупки товаров для государственных и муниципальных нужд.

4. Предметом договора поставки является товар, характеризующийся по наименованию, ассортименту, качеству и стране его происхождения. Следует отметить, что в соответствии с нормами ст. 506 ГК РФ нет установленной в законе прямой обязанности поставщика-

продавца передать товар в собственность покупателю, поскольку товар может быть передан другой стороне не только в собственность, но и на праве хозяйственного ведения (государственным или муниципальным унитарным предприятиям, ст. 294 ГК РФ) либо на праве оперативного управления (казеным предприятиям, ст. 296 ГК РФ). А по договору оптовой купли-продажи товар передается только в собственность, так как в конечном счете он подлежит отчуждению в собственность гражданину по договору розничной купли-продажи. Это важное отличие договора оптовой купли-продажи от поставки.

5. Четкое разграничение договора купли-продажи от договора поставки имеет практическое значение и необходимо в связи с тем, что к каждому договору наряду с общими для всех договоров купли-продажи нормами применяются нормы, специально ему посвященные. Вместе с тем правовая характеристика того или иного хозяйственного договора зависит не только от названия, присвоенного ему сторонами, но и от тех прав и обязанностей, которые стороны определили в договоре.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Федеральный закон «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд»* // СЗ РФ от 2 декабря 1994 г. № 53 (в ред. от 19.07.2011).
2. *Федеральный закон от 05.04.2013 № 44-ФЗ* (ред. от 28.12.2013) «О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд».
3. *Постановление Правительства РФ от 5 июня 2007 года № 350 «Об организации мероприятий по закупке и поставке нефти и нефтепродуктов через товарные биржи»* // СЗ РФ от 11 июня 2007 г. № 24 ст. 2919.
4. *Гражданское право*. Т. II. Полутом I / под ред. Е.А. Суханова. Волтерс Клувер, 2004.
5. *Иоффе О.С.* Обязательственное право. М., 1975.
6. *Брагинский М.И., Витрянский В.В.* Договорное право: Общие положения. М., 1997.
7. *Шкундин З.И.* Обязательство поставки товаров в советском праве. М., 1948.
8. *Граве К.А.* Договор розничной купли-продажи и охрана прав гражданина // Ученые записки ВИЮН. Вып. 2. М., 1941.
9. *Брагина Л.А., Данько Т.П.* Торговое дело: экономика и организация. М., 1997.
10. *Панкратов Ф.Г., Серегина Т.К.* Коммерческая деятельность. М., 1997.

Статья представлена научной редакцией «Право» 13 апреля 2014 г.

SPECIFIC SUPPLY CONTRACT, ITS CONTRAST TO OTHER TYPES OF CONTACTS USED IN DELIVERING GOODS AND SERVICES

Tomsk State University Journal. No. 384 (2014), 167-171. DOI: 10.17223/15617793/384/29

Ponedelko Dmitriy V. Far Eastern State Transport University (Khabarovsk, Russian Federation). E-mail: Ponedelko87@inbox.ru

Keywords: supply agreement; subject of the contract; parties; duties of the supplier; customer's responsibility; product; product attributes; purpose of purchase.

The article deals with the specifics of supply agreement, its difference from other types of contracts used in goods and services delivering, as well as the use of supply agreement to regulate large-scale and long-term relations and relations between the branches of the economy and regions of the country. The paper gives a clear distinction between supply and sale agreements. This has a practical application and is necessary due to the fact that each contract is realized according to rules special for them, along with the agreement norms specific to all sale regulations. However, the legal characterization of a business agreement depends not only on the name assigned to it by the parties, but also on the rights and obligations the parties identified in the contract. The tendency of using the supply agreement to regulate large-scale and long-term relations, as well as relations between the economy branches and regions are preserved up to the present moment, and are confirmed by laws on deliveries for the state's needs which are passed almost annually. In addition, the Government of the Russian Federation publishes numerous decisions on the delivery of goods, equipment, fuel, chemicals for agriculture and others. These acts show the general aim of the supply agreement to establish the fundamental relations between economy branches, as well as the development of industrial cooperation, as enterprises are united by accessory units and parts, etc. Thus, several decades of use of the legal institute of supply convincingly proved the objective necessity of the contract mediating large-scale, long-term relations of provision with raw materials and resources, as well as with the sale of goods. However, under the current law, supply is a simple kind of sale. In our opinion, these circumstances clearly show the need of a substantial revision of the Civil Code of the Russian Federation in its part on supply agreement norms to regulate the common industrial, technological and organizational issues as well as the issues of goods realization. The establishment of a possibility for buyers to influence suppliers' business activities aims to provide consistent improvement of product design and quality based on new technologies and materials in order to achieve the international standards and competitiveness of domestic products in foreign markets.

REFERENCES

1. The Federal Law “On the procurement and supply of agricultural products, raw materials and food for the state needs”. In: Collection of laws no. 53 of the Russian Federation of 2nd December 1994 (as amended on 19th July 2011). (In Russian).
2. The Federal Law of 05.04.2013 N 44-FZ (as amended on 28.12.2013) “On the contract system in the procurement of goods, works and services for state and municipal needs”. (In Russian).
3. RF Government Resolution № 350 of 5th June 2007 “On the organization of events for the procurement and supply of petroleum and petroleum products through commodity exchanges”. In: Collection of Law of the Russian Federation, 11th June 11 2007, no. 24, Art. 2919. (In Russian).
4. Sukhanova E.A. (ed.) *Grazhdanskoe pravo* [Civil law]. Volters Kluver. 2004. Vol. 2.
5. Ioffe O.S. *Obyazatel'stvennoe pravo* [Contractual right]. Moscow: Yuridicheskaya literatura Publ., 1975. 879 p.
6. Braginskiy M.I., Vitryanskiy V.V. *Dogovornoe pravo: Obshchie polozheniya* [Contract law]. Moscow: Statut Publ., 1997.
7. Shkundin Z.I. *Obyazatel'stvo postavki tovarov v sovetskom prave* [Obligation of supplying goods in Soviet law]. Moscow: Yuridicheskoe izd. ministerstva yustitsii SSSR Publ., 1948. 206 p.
8. Grave K.A. *Dogovor roznichnoy kupli-prodazhi i okhrana prav grazhdanina* [Contract of retail purchase and protection of the rights of the citizen]. *Uchen. Zap. VIYuN*, 1941, no. 2.
9. Bragina L.A., Dan'ko T. P. *Torgovoe delo: ekonomika i organizatsiya* [Trading business. Economics and Organization]. Moscow: INFRA-M Publ., 1997.
10. Pankratov F.G., Seregina T.K. *Kommercheskaya deyatel'nost'* [Commercial activity]. Moscow: Marketing Publ., 1997. 328 p.

Received: 13 April 2014