

Ковская Оксана Сергеевна

магистр

ФГБОУ ВО «Российский государственный

социальный университет»

г. Москва

ПРОБЛЕМЫ ПРАВОПРИМЕНИТЕЛЬНОЙ ПРАКТИКИ ПРИ ДИФФЕРЕНЦИАЦИИ ДОГОВОРОВ КУПЛИ-ПРОДАЖИ И ПОСТАВКИ

***Аннотация:** в статье рассматриваются вопросы понятия и сущности договора купли-продажи и договора поставки, отмечается, что договоры поставки и купли-продажи не имеют каких-либо сущностных характеристик, которые могут позволить разделить их правовые формы, что создает определенные трудности в их практическом применении. Помимо этого, договор поставки являлся необходимым инструментом плановой экономики. Для рыночной экономики данная правовая форма неприемлема. В связи с этим автором обоснован вывод о необходимости отказа от данного вида договора.*

***Ключевые слова:** договор купли-продажи, договор поставки, предпринимательская деятельность, заключение договора, государственные услуги, муниципальные услуги.*

В соответствии с положениями российского гражданского права, под договором купли-продажи понимается договор, при котором одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену) (ст. 454 Гражданского кодекса РФ [2] – далее 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 (ст. 506 ГК РФ) [5].

Между двумя вышеуказанными договорами на сегодняшний день много общего, а отграничение одной правовой формы от другой весьма проблематично и вызывает определенные сложности в применении указанных правовых форм на практике.

Сегодня ввиду существующей возможности заключения договора на будущие вещи (п. 2 ст. 455 ГК РФ) наличие вещного права у продавца на момент заключения договора во внимание не принимается. Возникает вопрос: какие тогда признаки поставки имеют основополагающее значение, которые могут позволить отграничить договор поставки от договора купли-продажи?

На первый взгляд статья 506 ГК РФ отличается от статьи 454 Кодекса, и отграничение одного договора от другого возможно без особых затруднений. Так, согласно статье 506 поставщиком может быть субъект, осуществляющий предпринимательскую деятельность, то есть это коммерческая организация или индивидуальный предприниматель. Вместе с тем физические лица, которые не зарегистрированы как индивидуальные предприниматели, тоже иногда осуществляют фактическую предпринимательскую деятельность. [7].

Суд в этом случае может применить к сделкам, совершенным таким лицом, правила об обязательствах, связанных с осуществлением предпринимательской деятельности (п. 4 ст. 23 ГК РФ), следовательно, к таким сделкам могут быть применены и правила о поставках.

К сущностным критериям отграничения договора поставки от купли-продажи, казалось бы, можно отнести цель использования приобретаемого имущества: только для предпринимательской деятельности или, во всяком случае, в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным потреблением.

Также, можно было бы предположить, что достаточным отличием купли-продажи от поставки является срок договора. В статье 506 ГК РФ о сроке прямо указано: поставщик (продавец) обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары. В связи с этим некоторые исследователи относят условие о сроке в договоре поставки к существенным

условиям договора. Противоречивую позицию по данному вопросу занимает и судебная практика, в отдельных случаях признавая срок в качестве существенного условия договора поставки [8–10], в других – не признавая [11–12].

Анализируя нормы, регулирующие поставочные отношения (§3 гл. 30 ГК РФ), можно сделать вывод, что вопрос о сроках по договору поставки имеет большое значение (ст. ст. 506, 508, 511, 512, 521, 523 и др. ГК РФ), в то время как в статье 454 Кодекса срок не упоминается и, казалось бы, вот признак, который позволит уверенно отграничить поставку от купли-продажи.

Однако в соответствии с пунктом 2 ст. 455 ГК РФ договор может быть заключен на куплю-продажу товара, имеющегося в наличии у продавца в момент заключения договора, а также товара, который будет создан или приобретен продавцом в будущем. В таком договоре тоже будет присутствовать некий период времени между заключением договора и его исполнением, следовательно, срок.

Договор поставки в прошлом принципиально отличался от нынешнего договора поставки, и, внедряя его в совершенно новых экономических условиях, это следовало обязательно иметь в виду.

После развала СССР, постепенному переходу экономики Российской Федерации к рыночной форме договор поставки наряду с договором купли-продажи получил путевку в жизнь. Естественно, сразу же возникла дискуссия о сферах применения данных правовых форм, в частности о возможности использования купли-продажи в предпринимательской деятельности [3].

Вместе с тем следует обсудить вопрос, не настало ли время преодолеть совершенно необоснованную в данном случае ностальгию по прошлому в части договора поставки и привести законодательство в соответствие с настоящими реалиями.

Так, положения статьи 507 ГК РФ об урегулировании разногласий при заключении договора поставки более чем перекрываются правилами статьи 434.1 о переговорах при заключении договора. В соответствии со статьей 518 ГК РФ покупатель, которому поставлены товары ненадлежащего качества, вправе предъявить поставщику требования, предусмотренные статьей 475 Кодекса, за

исключением случая, когда поставщик, получивший уведомление покупателя о недостатках поставленного товара, без промедления заменит поставленные товары товарами надлежащего качества.

Однако такого рода последствия могут быть предусмотрены сторонами в самом договоре.

Поскольку допускается купля-продажа будущих вещей, что предполагает определение срока или сроков передачи таких товаров, во-первых, статья 523 ГК РФ может быть применена к срочным отношениям, а, во-вторых, основания для одностороннего расторжения договора стороны могут и сами предусмотреть в соглашении, что согласовалось бы с правилами пункта 3 ст. 307 ГК РФ о сотрудничестве сторон любого договора [4].

Это позволило бы в большей мере обеспечить стабильность договорных отношений. Кроме того, в настоящее время правила статьи 450.1 ГК РФ детально регулируют поведение сторон в случае реализации ими права на односторонний отказ от договора или от осуществления прав по договору. И в этом плане статьи 523 и 450.1 ГК РФ в известной мере дублируют друг друга.

В связи с изложенным, представляется, что статья 523 вообще должна быть исключена из ГК РФ. Нет необходимости и в статье 524, содержащей правила исчисления убытков при расторжении договора поставки, поскольку имеется общая норма – статья 393.1, посвященная этим же вопросам для всех гражданско-правовых договоров [6].

Обращает на себя внимание также то, что в статье 1211 ГК РФ, регулирующей отношения с участием иностранного элемента, поставка вообще не упоминается. Согласно указанной норме, если стороны не определили право, подлежащее применению к договору, то в соответствующих отношениях применяется право продавца.

Таким образом, на основании вышеизложенного, резюмируем, что на сегодняшний день нет какой-либо сущностной необходимости сохранять договор поставки.

Следует после небольшой технической корректировки текста норм §3 главы 30 ГК РФ данные нормы, возможно, с некоторыми исключениями, присоединить к нормам §1 данной главы. Точно так же следует осуществить техническую корректировку и раздела ГК РФ о поставке товаров для государственных или муниципальных нужд, однако вместо термина «поставка» использовать другой – «закупка», т.е. соответствующий раздел ГК РФ будет называться «Закупка товаров для государственных или муниципальных нужд».

Список литературы

1. Конституция Российской Федерации (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 №6-ФКЗ, от 30.12.2008 №7-ФКЗ, от 05.02.2014 №2-ФКЗ, от 21.07.2014 №11-ФКЗ) // Собрание законодательства РФ. – 2014. – №31. – Ст. 4398.
2. Гражданский кодекс Российской Федерации (Часть вторая) от 1996 №14-ФЗ (ред. от 28.03.2017) // Собрание законодательства РФ. – 2017. – №14. – Ст. 1998.
3. Богданов Д.Е. Новеллы Гражданского кодекса РФ с позиции концепции добросовестной последовательности в действиях и заявлениях // Законодательство и экономика. – 2016. – №2.
4. Богданов Д.Е. Договор подряда и договор поставки: проблемы разграничения в науке и правоприменительной практике / Д.Е. Богданов, С.Г. Богданова // Законодательство и экономика. – 2017. – №3.
5. Романец Ю.В. Система договоров в гражданском праве России: Монография. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Норма; Инфра-М, 2013.
6. Слыщенков В.А. Договор купли-продажи и переход права собственности: Сравнительно-правовое исследование. – М.: Статут, 2011. – 413 с.
7. Шмелев Р.В. Сфера применения и существенные условия договора поставки // Подготовлен для системы КонсультантПлюс, 2017.
8. Постановление ФАС Восточно-Сибирского округа от 2 марта 2011 г. по делу №А58–2815/10 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: sudact.ru

9. Постановление ФАС Северо-Западного округа от 8 февраля 2011 г. по делу №А03–12936/2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: sudact.ru

10. Постановление ФАС Уральского округа от 17 января 2011 г. по делу №А50–11254/2010 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: sudact.ru

11. Постановления ФАС Северо-Кавказского округа от 18 февраля 2011 г. по делу №А53–4291/2010, Московского округа от 27 мая 2010 г. по делу № А40–65955/09–118–516 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: sudact.ru

12. Постановления ФАС Поволжского округа от 20 января 2010 г. по делу №А06–3089/2009 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: sudact.ru