

УДК 347.4

THE RATIO OF THE SUPPLY AGREEMENT AND CONTRACT OF SALE

СООТНОШЕНИЕ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ И ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ

Skvortsova T.A. / Скворцова Т.А.

s.u.s., as.prof. / к.ю.н., доц.

ORCID: 0000-0001-9605-0966

SPIN: 1083-8360

Rostov State University of Economics, Rostov-on-Don, B.Sadovaya, 69, 344012

Ростовский государственный экономический университет (РИНХ),

Ростов-на-Дону, ул. Б.Садовая, 69, 344012

***Аннотация.** В работе рассматривается соотношение договора поставки с договором купли-продажи. Проанализированы критерии отнесения договора к категории договора поставки. В качестве выводов сформулированы критерии отграничения договора поставки от смежных договоров.*

***Ключевые слова:** поставка, договор поставки, купля-продажа, договор купли-продажи, квалифицирующие признаки договора.*

Вступление.

Необходимость исследования соотношения договора поставки и договора купли-продажи обусловлена, прежде всего, широким распространением в юридической практике данного вида договоров. Как справедливо отмечается в научной литературе «в сфере торговли самым распространенным гражданско-правовым договором является договор поставки» [1, с.12].

Кроме того, имеется необходимость рассмотреть специфику поставки в соотношении с куплей-продажей с учетом норм современного законодательства, и сложившейся правоприменительной практики.

Основной текст

Легальное определение договора поставки содержится в ст. 506 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – ГК РФ). По договору поставки поставщик – продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок (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.

На практике важным является вопрос о разграничении поставки и купли-продажи. Как верно заметил Е.В. Богданов между договорами купли-продажи и поставки настолько много общего, что отграничение одной правовой формы от другой весьма проблематично и вызывает определенные сложности в применении указанных правовых форм на практике [2, с. 19].

Поиск критериев для отграничения поставки от купли-продажи велся еще в дореволюционном гражданском праве. В современном же российском праве и в судебной практике разграничение поставки и купли-продажи строится на выделении квалифицирующих признаков конкретного договора как договора поставки. Как отмечается в п. 5 Постановления Пленума ВАС РФ от 22 октября 1997 г. №18 «О некоторых вопросах, связанных с применением положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки» (далее – Постановление № 18), квалифицируя правоотношения участников спора, судам необходимо исходить из признаков договора поставки, предусмотренных статьей 506 ГК РФ, независимо от наименования договора, названия его сторон, либо обозначения способа передачи товара в тексте документа.

К таким квалифицирующим признакам, прежде всего, относится правовой статус поставщика и цель приобретения (покупки) товара. Поставщик по договору поставки – это юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, реализующий производимые или закупаемые для перепродажи товары. В качестве покупателя также выступает субъект предпринимательства, приобретающий товар не для целей личного, семейного, домашнего использования. При этом под целями, не связанными с личным использованием, следует понимать в том числе приобретение покупателем товаров для обеспечения его деятельности в качестве организации или гражданина-предпринимателя (оргтехники, офисной мебели, транспортных средств, материалов для ремонтных работ и т.п.) (п. 5. Постановления №18).

Кроме указанных отличительных черт договора поставки ученые-цивилисты регулярно предпринимают попытки поиска иных критериев отграничения договора поставки от договора купли-продажи. Так, В.В.

Витрянский пишет, что поставочные отношения должны отличаться стабильностью и иметь долгосрочный характер в связи с чем здесь «преобладающее значение имеют не разовые сделки по передаче товаров, а долгосрочные связи между поставщиками и покупателями» [3, с. 117].

Суды также иногда указывают на признак длительности отношений сторон присущий поставке наряду с иными признаками. Так, в Постановлении Восемнадцатого арбитражного апелляционного суда от 15.08.2014 № 18АП-6991/2014 по делу № А47-8963/2013 суд отмечает, что признаками отношений поставки являются длительность отношений, согласование в договоре существенных условий, очередность заключения договора и его исполнения с учетом согласованных условий. Полагаем, что признак длительности является характерным для поставки, но его нельзя определить при этом в качестве квалифицирующего.

Некоторые авторы указывают в качестве квалифицирующего признака поставки срок договора, определяя его в качестве существенного условия договора поставки [4, с. 55]. Но по поводу отнесения условия о сроке поставки к числу существенных до сих пор нет единой позиции как ученых, так и судебных органов, которые в отдельных случаях признают срок в качестве существенного условия договора поставки (см. Постановление Десятого арбитражного апелляционного суда от 24.04.2017 № 10АП-4174/2017 по делу № А41-83565/16), в других – не признают (см. Постановление Арбитражного суда Волго-Вятского округа от 03.09.2015 № Ф01-3474/2015 по делу № А28-13596/2014). Считаем, что наиболее верна позиция, в соответствии с которой срок не является существенным условием поставки, поскольку в отсутствие такого срока в договоре он определяется исходя из положений ст. 314 ГК РФ (п. 7 Постановления № 18).

В научной литературе активно обсуждается вопрос и о том, является ли несовпадение моментов заключения и исполнения обязательства квалифицирующим признаком договора поставки. На наш взгляд, срок передачи товара по договору поставки не является нормообразующим

фактором для поставки, поскольку ГК РФ в определении договора поставки не указывает на такой признак договора. Нет указаний на это и в других специальных нормах ГК РФ, регламентирующих особенности поставки.

Е.В. Богданов, анализируя признаки договора поставки пишет, что ни один из них не является существенным, необходимым, имеющим определяющее значение при конструировании договора поставки. Более того, по мнению ученого, каждый из указанных признаков представляет некоторую вариантность в развитии отношений и, как правило, характерен для случаев нарушения сторонами своих обязанностей. В связи с этим Е.В. Богданов обосновывает необходимость исключения специальных норм о поставке из ГК РФ и включения их в общие положения о купле-продаже [2, с. 23 – 24].

Мы не согласны с указанной позицией. На наш взгляд, исключение специального регулирования для договора поставки из ГК РФ не целесообразно. Параграф 3 главы 30 ГК РФ содержит значительное количество норм, связанных с урегулированием специфики отношений по поставкам. Включение этих специальных норм в систему общих положений о купле-продаже, содержащихся в § 1 главы 30 ГК РФ ломает логику построения главы 30, поскольку специальные положения, которые сейчас содержатся в § 3 главы 30 ГК РФ не могут и не должны применяться в качестве общих для других разновидностей купли-продажи.

Заключение и выводы.

Итак, обобщая сказанное выше сделаем вывод о том, договор поставки – особая разновидность купли-продажи, которая должна быть урегулирована специальными нормами. При этом признаками, которые выделяют договор поставки среди других видов договоров купли-продажи, являются:

- 1) предпринимательская деятельность продавца, не связанная с осуществлением продажи товаров в розницу;
- 2) товар по договору приобретается для целей, которые не связаны с личным, семейным, домашним или иным подобным использованием.

Литература:

1. Авдеев В.В. Торговля: возврат товара как второй договор поставки, его частичное обоснование // *Налоги*. 2012. № 14. – С. 12-16.
2. Богданов Е.В. Договоры купли-продажи и поставки: проблемы правоприменения и дифференциации // *Законодательство и экономика*. 2017. № 1. – С. 19-24.
3. Витрянский В.В. Договор купли-продажи и его отдельные виды. – М.: Статут, 1999. – 284 с.
4. Савельева А. Договор поставки: что считать существенными условиями? // *Административное право*. 2013. № 3. – С. 55-72.

References:

1. Avdeev V.V. (2012). *Torgovlya: vozvrat tovara kak vtoroj dogovor postavki, ego chastichnoe obosnovanie* [Trade: return of goods as the second delivery contract, its partial justification] in *Nalogi* [Tallage], issue 14, pp. 12-16
2. Bogdanova E.V. (2017). *Dogovory kupli-prodazhi i postavki: problemy pravoprimereniya i differenciacii* [Sales and supply contracts: problems of law enforcement and differentiation] in *Zakonodatel'stvo i ehkonomika* [The law and Economics], issue 1, pp. 19-24
3. Vitryansky V.V. (1999). *Dogovor kupli-prodazhi i ego otdel'nye vidy* [The contract of sale and its separate types]. - Moskva: Statut, 284 p.
4. Savelyeva A. (2013). *Dogovor postavki: chto schitat' sushchestvennymi usloviyami?* [Supply contract: what are the essential terms?] in *Administrativnoe pravo* [Administrative law], issue 3, pp. 55-72

Abstract. *The paper deals with the relationship of the supply contract with the contract of sale. Criteria of reference of the contract to the category of the contract of delivery are analyzed. As a conclusion, the criteria of delimitation of the supply contract from related contracts are formulated.*

Key words: *supply, supply contract, purchase and sale, sales contract, qualifying features of the contract.*

Статья отправлена: 21.03.2019 г.

© Скворцова Т.А.