

## **История становления и развития договора поставки**

Договор поставки – это уникальное явление российского законодательства, его можно считать традиционным российским договором, поскольку уже в середине восемнадцатого века он специально регулировался отечественным правом, практически не имея аналогов в зарубежном законодательстве.

Как же возникло это явление?

Учитывая, что основные идеи римского права нашли свое подтверждение в гражданском законодательстве России, считаем возможным и необходимым начать наше исследование с анализа основных идей, положений и некоторых особенностей договора купли-продажи, разновидностью которого и является договор поставки, в римском праве.

В самые древние времена, с появлением частной собственности, возникает и получает наибольшее распространение договор, направленный на обращение вещей, на переход их из одного хозяйства в другое. Договор подобного рода «... вошел в употребление еще до того, как появились деньги, и представлял собой непосредственный обмен вещи на вещь, то есть мену (*permutatio*). Это соответствовало общим экономическим условиям общества, только что переходившего от натурального хозяйства к меновому» [1].

Таким образом, в основе происхождения купли-продажи лежит мена. Однако позже начало преобладать мнение, что купля-продажа предполагает передачу вещи не за какую-либо другую вещь, а за деньги. «При этом с развитием торговли и хозяйственной жизни вообще все большее значение приобретала купля-продажа не за наличные, а в кредит: исполнение договора купли-продажи происходит не одновременно с его заключением; устанавливается обоюдное обязательство: на стороне продавца – предоставить покупателю

вещь, на стороне покупателя – уплатить за нее покупную цену» [1].

Именно тот факт, что договор купли-продажи исполняется не в момент его заключения, и стал отличительной чертой договора поставки в праве России.

В дореволюционном праве происходит перестройка гражданского законодательства, которая, как верно отмечает профессор М.И. Брагинский, «с неизбежностью потребовала такой же перестройки и одноименной науки права. Это было связано в значительной мере с изменением отношения к многовековой отечественной доктрине гражданского права, с признанием необходимости изучения, наряду с собственным, также и опыта других стран. В этих условиях возрос интерес к римскому праву как истоку всего современного частного права» [2].

При подготовке проекта Гражданского Уложения, который был внесен на рассмотрение Государственной думы в 1913 г., нормы о продаже были помещены в разд. II («Обязательства по договорам») кн. V («Обязательственное право») проекта, поскольку «продажа есть договор двусторонний» и «входит непосредственно в область договорных отношений» [3].

Российский ученый-цивилист Д.И. Мейер пишет, что купля-продажа представляется договором, по которому одна сторона – покупатель, или покупатель (покупатель), приобретает право требовать, чтобы другая сторона – продавец, передала ей в собственность определенную вещь и обязывается уплатить за то известную сумму денег, называемую ценой. Купля-продажа, таким образом, имеет предметом отчуждение права собственности на вещь; следовательно, круг действия ее ограничивается вещами физическими, которые только и могут подлежать праву собственности; но купля-продажа не обнимает вещей отвлеченных, прав на чужие действия.

Поставку он определял как «договор, по которому одна сторона (поставщик) обязывается доставить другой стороне

(не имеющей в то время особого названия) какую-либо вещь за известную цену к известному сроку» [4].

В гражданско-правовой доктрине того времени отмечалось значительное сходство поставки и купли-продажи, но в то же время отмечалось, что отличие поставки от купли-продажи состоит в том, что при поставке подразумевается доставка вещи не в момент заключения договора, а по истечении определенного промежутка времени. Этот отрезок времени считался существенным условием договора поставки.

Впрочем, не все цивилисты придерживались точки зрения, что необходимо выделять договор поставки из купли-продажи. Так, Г.Ф. Шершеневич подчеркивал, что это «искусственное разделение», что в дальнейшем купля-продажа и поставка будут объединены в одном понятии о купле-продаже.

В советский период развития гражданского права сфера применения договора купли-продажи существенно ограничилась и сводилась в подавляющем большинстве к отношениям между гражданами, а также между гражданами и розничными торговыми предприятиями.

Хотя в ч. 1 ст. 237 ГК РСФСР определение договора купли-продажи примерно такое же, что и в п. 1 ст. 454 ГК РФ: «По договору купли-продажи 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)», тем не менее ч. 2 ст. 237 ГК РСФСР «насквозь» пронизана «социалистическим» духом, что «убивает» и начисто отвергает частноправовой характер договора купли-продажи.

В ч. 2 ст. 237 ГК РСФСР было записано: «Если покупателем является государственная организация, то у нее возникает право оперативного управления имуществом (ст. 93.1). Такое же право возникает у иных организаций, осуществляющих согласно закону или уставу (положению) оперативное управление имуществом». Впрочем, такое законоположение только

приветствовалось в то время. Цивилисты писали тогда следующее: «Договор купли-продажи опосредствует отношения, связанные с реализацией имущества в обмен на выраженную в деньгах цену. Договор широко применяется между гражданами и социалистическими организациями (розничная торговля). Значительно уже сфера его применения в отношениях между гражданами (продажа предметов личной собственности)» [5].

Все правоотношения, складывавшиеся между «социалистическими» организациями в связи с реализацией производимых ими продукции и товаров, регулировались договорами поставки, контрактами, энергоснабжения, которые имели плановую основу и являлись самостоятельными договорами. В правовой литературе того периода данное обстоятельство объяснялось тем, что «при социализме действие закона стоимости сочетается с действием закона планомерно-пропорционального развития и основного экономического закона социалистического общества. В результате закон стоимости утрачивает всеобщее значение, а потому ограничивается и сфера применения договора купли-продажи, используемого преимущественно для реализации предметов потребления и лишь в сравнительно небольших масштабах для реализации средств производства» [6].

Уже в раннем советском гражданском праве поставку определяют как «договор, в котором одна сторона обязуется доставить другой стороне партию каких-либо вещей (обычно предметов, определенных родовыми признаками). Характерным признаком поставки является организационная деятельность поставщика: он должен заготовить данные товары, в частности – приобрести или приспособить их и доставить их к месту сдачи» [7].

Договор поставки в этот период (1924–1925) характеризуется следующими признаками: предметом поставки являются вещи, определенные родовыми признаками (товары); поставщик обязан доставить вещи; между заключением договора и

его исполнением со стороны поставщика должен истечь определенный срок; наличие более или менее определенного срока является необходимым признаком поставки.

Первоначально договор поставки выступает как подвид купли-продажи, однако со временем трансформируется в договор поставки товаров для государственных нужд. Так, гражданский кодекс РСФСР 1922 г. не включал в себя нормы о договоре поставки как самостоятельном виде гражданско-правового договора.

Однако в дальнейшем, в связи с жестким централизованным регулированием имущественного оборота и всеобъемлющим планированием экономических отношений, что привело к созданию централизованной плановой административно-командной системы управления экономикой, договор поставки стал рассматриваться в качестве оптимального средства доведения плановых заданий до конкретных участников имущественного оборота.

Так в более поздний советский период развития гражданского права утвердилась концепция самостоятельности договора поставки, договор поставки снова признается самостоятельным договором, являющимся основной правовой формой отношения организаций по снабжению и сбыту продукции в народном хозяйстве и одновременно ведущим хозяйственным договором.

Под договором поставки понимался плановый договор, по которому организация-поставщик обязуется передать в определенные сроки или срок в оперативное управление организации-покупателю определенную продукцию согласно обязательному для обеих организаций плановому акту распределения продукции; организация-покупатель обязуется принять продукцию и оплатить ее по установленным ценам.

В статье 258 Гражданского кодекса РСФСР формула договора поставки излагалась так: по договору поставки организация-поставщик обязуется передать в определенные сроки или

срок организации-покупателю (заказчику) в собственность (в оперативное управление) определенную продукцию согласно обязательному для обеих организаций плановому акту распределения продукции; организация-покупатель обязуется, принять продукцию и оплатить ее по установленным ценам.

Отличительными признаками договора поставки как самостоятельного договора признавались: участие в договоре поставки только социалистических организаций; плановый характер договора; несовпадение момента исполнения возникающего из договора обязательства со сроком заключения договора.

В гражданско-правовой доктрине советского периода необходимость выделения самостоятельного планового договора поставки объяснялась тем, что производство на социалистических предприятиях велось в плановом порядке. Планировалось также снабжение торговой сети товарами народного потребления. Обеспечение планового характера производства и снабжения было возможным лишь при условии, если такой же плановый характер будут носить и договоры, направленные на обеспечение производства оборудованием, сырьем и на реализацию продукции социалистических предприятий.

Основными источниками правового регулирования отношений по поставкам служили Положение о поставках продукции производственно-технического назначения и Положение о поставках товаров народного потребления, утвержденные Советом министров СССР, которые разрабатывались заинтересованными министерствами и ведомствами и утверждались Госнабом СССР и Государственным арбитражем при Совете министров СССР. Кроме этого деятельность по заключению договоров поставки была отражена в Методических рекомендациях о правовом обеспечении выполнения договорных обязательств по поставкам продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления и участия в этой работе юридических служб предприятий, объеди-

нений и организаций, утвержденных письмом Министерства юстиции.

Проведение экономических реформ, главный смысл которых заключался в отказе от неэффективной административно-командной системы управления экономикой, выявило насущную потребность в обновлении законодательства о купле-продаже и поставках. В условиях свободного рынка были неприемлемы пришедшие из «планового» прошлого правила оборота товаров, содержащиеся в ГК РСФСР 1964 г., Положениях о поставках продукции и товаров 1988 г., а также в многочисленных положениях, инструкциях и типовых договорах, принятых в свое время Госснабом, Минторгом и другими ведомствами Союза ССР. Требовали урегулирования и отношения, которые в условиях жестко регламентированной централизованной экономики просто не имели права на существование (например, отношения, связанные с применением договорных цен, договорных гарантийных сроков на товары, продажей предприятий) [8].

Дальнейший шаг в развитии законодательства о поставках составили Основы гражданского законодательства Союза ССР и республик 1991 г.

В Основах гражданского законодательства Союза ССР и республик (Ведомости Съезда народных депутатов СССР и Верховного Совета СССР. 1991. № 26. Ст. 733) нормы о договоре поставки помещены в главе 9 «Купля-продажа». Договор поставки представляет собой отдельный вид договора купли-продажи.

Определение понятия «договор купли-продажи» как договора, по которому одна сторона (продавец) обязуется передать товар в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется принять этот товар и уплатить за него определенную сумму (цену), в общем плане охватывает основные черты и договора поставки. И это могло бы дать основания отказать от самостоятельного гражданско-правового ре-

гулирования договора поставки и ограничиться включением в часть вторую Гражданского кодекса лишь норм о договоре купли-продажи, но на протяжении не одного десятилетия в нашей стране отношения между товаропроизводителями и оптовыми торговыми организациями строились исключительно на основании договоров поставки. Была выработана богатая практика использования долгосрочных договоров поставки для расширения ассортимента (номенклатуры) продукции и товаров, повышения их качества, планирования поставщиком своего производства с учетом потребностей покупателей. Имелся связанный с исполнением обязательств по нему опыт кредитования поставщиков под отгрузочные документы. В связи с развитием поставочных отношений детализировались и углублялись соответствующее законодательство, арбитражно-судебная практика, в полной мере учитывалась специфика отдельных видов продукции и товаров, являвшихся предметом договоров поставки, что находило отражение в десятках особых условий поставок и примерных договоров на поставку отдельных видов продукции и товаров.

Конечно, весь положительный опыт регулирования поставочных отношений можно отбросить ради чистоты конструкции договора купли-продажи и формального устранения сохранившихся в России отличий от зарубежных аналогов правового регулирования отношений между товаропроизводителями.

Но все равно нельзя не заметить особые черты договора поставки, выделяющие его в отдельный вид договора купли-продажи с самостоятельным значением.

Определение договора поставки было дано в п. 1 ст. 79 Основ, где закреплялось, что в соответствии с договором поставки поставщик, выступающий продавцом товара и являющийся предпринимателем, обязуется в обусловленные сроки (срок) передавать в собственность (полное хозяйственное ведение или оперативное управление) покупателю товар, пред-

назначенный для предпринимательской деятельности или иных целей, не связанных с личным (семейным, домашним) потреблением, а покупатель обязуется принимать товар и платить за него определенную цену.

Необходимо отметить следующие квалифицирующие признаки договора поставки, выделяющие его из договоров купли-продажи в отдельный вид: передача товаров продавцом (поставщиком) покупателю должна осуществляться в обусловленный договором срок или сроки, таким образом, срок (сроки) передачи товаров приобретает характер существенного условия договора; по договору поставки подлежат передаче не любые товары, а только производимые или закупаемые поставщиком, соответственно в качестве поставщика выступает коммерческая организация, специализирующаяся на производстве соответствующих товаров либо профессионально занимающаяся их закупками; существенное значение имеет цель, для которой покупателем приобретаются товары у поставщика, ибо договором поставки можно признать только такой, в силу которого покупателю передаются товары для их использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием. Данный признак свидетельствует о том, что и в качестве покупателя по договору поставки должна выступать, как правило, коммерческая организация, занимающаяся предпринимательской деятельностью.

С учетом изложенного договором поставки может быть признан такой договор купли-продажи, по которому продавец (поставщик) 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.

С развитием рыночной экономики существенно изменились квалифицирующие признаки поставки, изменился и за-

конодательный подход к регламентации соответствующих отношений.

Договор поставки – один из наиболее применяемых в сфере предпринимательской деятельности договоров. Он направлен на возмездное перенесение права собственности на товар от продавца (поставщика) на покупателя. Этот договор является одним из основных видов договора купли-продажи.

Гражданский кодекс договором поставки, согласно ст. 506 ГК РФ, признает 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 или иным подобным использованием.

В этом определении закреплены признаки, позволяющие отграничить договор поставки от других видов договора купли-продажи. К ним, прежде всего, относятся: состав сторон договора и цель покупки товара.

Стороны договора – лица, ведущие предпринимательскую деятельность, то есть согласно ст. 2 ГК РФ коммерческие организации либо граждане – индивидуальные предприниматели.

Второй основной признак – цель приобретения товара. Договором поставки признается договор, по которому товар приобретается для использования в предпринимательской деятельности: для промышленной переработки и потребления, для последующей продажи и другой профессиональной деятельности; либо для иной деятельности, не связанной с личным, домашним, семейным и иным использованием: поставки в мобилизационные ресурсы, армию, детские сады. Из цели покупки следует, что и вторая сторона договора – покупатель – является предпринимателем.

Содержание договора составляют обязательства сторон: поставщика – передать товар покупателю со всеми необхо-

димыми принадлежностями и документами в согласованном количестве, ассортименте и комплекте, установленного качества, свободным от прав третьих лиц, в надлежащей упаковке и (или) таре, а покупателя – принять товар и оплатить его.

Договор поставки как вид договора купли-продажи подчиняется общим положениям о купле-продаже, включенным в § 1 главы 30 ГК РФ. Вместе с тем договор поставки регулируется нормами § 3 той же главы. Нормы § 3 гл. 30 ГК являются по отношению к общим положениям о договоре купли-продажи специальными, следовательно, подлежат приоритетному применению. В § 3 гл. 30 ГК РФ отсутствуют нормы о таких важных условиях этого договора, как количество и ассортимент, качество и комплектность, цена, расчеты. Эти условия определяются нормами § 1 гл. 30 ГК РФ.

Более детальное, а в отдельных случаях более жесткое регулирование договорных отношений по поставкам связано с тем, что такой договор используется коммерческими организациями – профессиональными участниками рынка.

Но и в настоящее время, когда договор поставки занял свое место в гражданском законодательстве и представляет собой разновидность договора купли-продажи, в гражданском праве с ним связано множество спорных вопросов. Как, например, вопрос по поводу существенных условий договора поставки.

### Список литературы

1. Римское частное право: Учебник / Под ред. И.Б. Новицкого и И.С. Перетерского. М.: Новый юрист, 1998.

2. Брагинский М.И. Вступительная статья // Актуальные проблемы гражданского права. М.: Статут, 1998.

3. Гражданское Уложение: Проект Высочайше учрежденной Редакционной Комиссии по составлению Гражданского Уложения / Под ред. И.М. Тютрюмова. Т. 2. СПб., 1910.

4. *Мейер Д.И.* Русское гражданское право. В 2 ч. Ч. 2. Изд. 2-е, испр. М.: Статут, 2000.

5. Комментарий к ГК РСФСР / Отв. редакторы Братусь С.Н. и Садиков О.Н. М.: Юр. лит., 1982.

6. *Иоффе О.С.* Обязательственное право. М., 1975.

7. Энциклопедия государства и права. Т. 3. М.: Издательство коммунистической академии, 1924.

8. *Витрянский В.В.* Договор купли-продажи и его виды. М.: Статут, 1999.

**Научный руководитель** – В.Н. Синельникова, доктор юридических наук, профессор