

УДК 347

## **СУЩНОСТЬ, РОЛЬ И ЗНАЧЕНИЕ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ В СОВРЕМЕННОЙ РОССИИ**

**Букарина В.А.<sup>1</sup>**

*Магистрант института истории и права*

*Калужский государственный университет им. К. Э. Циолковского*

*Калуга, Россия*

### **Аннотация**

Статья посвящена анализу договора поставки как ключевой гражданско-правовой конструкции, опосредующей предпринимательский товарооборот. Автор исследует правовую природу данного договора и его квалифицирующие признаки. Особое внимание уделяется значению точной правовой квалификации соглашения для определения применимых норм права, подсудности споров и распределения правовых рисков. Автором рассматриваются существенные условия договора поставки, которые могут привести к признанию договора незаключенным или к неблагоприятным последствиям для сторон.

**Ключевые слова:** договор поставки, существенные условия, правовая квалификация, предпринимательская деятельность.

## **THE ESSENCE, ROLE AND SIGNIFICANCE OF THE SUPPLY CONTRACT IN MODERN RUSSIA**

**Bukarina V.A.**

---

<sup>1</sup> Научный руководитель – Александров Андрей Юрьевич, к.ю.н., доцент, доцент кафедры юриспруденции Института истории и права Калужского государственного университета имени К. Э. Циолковского, Калуга, Россия

Scientific supervisor – Alexandrov Andrey Yuryevich, PhD, Associate Professor of the Department of Jurisprudence, Institute of History and Law, Kaluga State University named after K. E. Tsiolkovsky, Kaluga, Russia

*Master's student at the Institute of History and Law  
Kaluga State University named after K. E. Tsiolkovsky  
Kaluga, Russia*

## **Abstract**

The article is devoted to the analysis of the supply contract as a key civil law structure mediating business turnover. The author examines the legal nature of this agreement and its qualifying features. Attention is paid to the importance of precise legal qualification of the agreement for determining the applicable legal norms, jurisdiction of disputes and distribution of legal risks. The author examines the essential terms of the supply contract, which may lead to the recognition of the contract as not concluded or to adverse consequences for the parties.

**Key words:** supply contract, essential conditions, legal qualification, entrepreneurial activity.

В современной российской системе рыночной экономики особое место занимают прочные деловые связи, которые в первую очередь строятся и развиваются в рамках правового поля. Одним из ключевых и наиболее распространенных инструментов, опосредующих товарооборот является договор поставки. Данный вид договора служит крепким фундаментом для стабильных и долгосрочных отношений между субъектами предпринимательской деятельности на протяжении многих веков. Именно в рамках договора поставки происходит конкретизация фундаментальных принципов рыночного взаимодействия: предсказуемости, ответственности и баланса интересов.

Договор поставки как самостоятельный вид договора получил свое применение с начала XVIII века и является традиционным отечественным договором. Масштабные государственные реформы Петра I, ускорившие темп развития экономики, усилили необходимость в удовлетворении

многочисленных потребностей государственного аппарата [1]. Возникла потребность в поиске новых продавцов и создании надежных юридических конструкций для закупки товаров. Это привело к формированию особой правовой модели, отличной от классической купли-продажи. Если договор купли-продажи заключается для удовлетворения единичных потребностей, то для регулярного обеспечения армии, флота, строящихся мануфактур и городов требовался совершенно новый инструментарий, рассчитанный на долгосрочные, плановые и объемные закупки товаров. Таким инструментом и стал договор поставки.

Правовая конструкция договора поставки закреплена в параграфе 3 главы 30 Гражданского кодекса Российской Федерации [2] (далее – ГК РФ). Таким образом, законодатель, выделяя поставку в отдельный вид купли-продажи в статье 506 ГК РФ, акцентирует не столько сам факт передачи товара за плату, сколько его предпринимательский характер и целевое назначение. Так, ключевое отличие характера данного договора порождает особый правовой режим, который проявляется в следующих характеристиках:

- специальные цели использования товара (товар приобретается для дальнейшего использования в хозяйственной деятельности, что обуславливает повышенные требования к его качеству, комплектности и соответствуя условиям договора);
- особый статус сторон (обе стороны являются профессиональными участниками гражданского оборота: юридические лица, индивидуальные предприниматели, предполагающая большую степень самостоятельности, осведомленности и ответственности участников правоотношений);
- системность и долгосрочность правоотношений (договор часто оформляются на продолжающиеся связи).

Будучи формально подвидом купли-продажи, договор поставки представляет собой самостоятельный и сложный правовой инструмент, направленный для удовлетворения потребностей профессионального товарооборота. Нормы, регулирующие порядок заключения договора поставки, создают сбалансированный правовой каркас, который, с одной стороны, обеспечивает стабильность для сторон, а с другой — предоставляет гибкие механизмы для адаптации к меняющимся условиям рынка, сохраняя свою актуальность.

К договору поставки применяются общие нормы гражданского законодательства о заключении договоров, однако из-за предпринимательской сущности договора общий порядок наполняется специфическим содержанием.

Для того, чтобы договор поставки был заключенным сторонам необходимо согласовать существенные условия. К таким условиям относится предмет договора. Важно обратить внимание на то что, Постановлением Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 22.10.1997 № 18 [3] (далее – Постановление Пленума ВАС РФ № 18) установлено, что если из договора можно определить наименование и количество товара, то предмет договора считается согласованным. Стороны также могут согласовать наименование товара и его количество в спецификациях.

Важнейшим приложением к договору поставки, детализирующим его предмет, является спецификация. Этот документ служит неотъемлемой частью договорных отношений, выполняя значимую функцию - детализация предмета договора. Спецификация раскрывает и конкретизирует условие о предмете поставки, так стороны указывают: наименование и количество товара; качественные и индивидуализирующие характеристики (ассортимент, сорт, марка, модель и т.п.); цена за единицу и общая стоимость конкретной партии (если это не было определено в основном договоре); срок (период).

Таким образом, спецификация — это двусторонний документ, который становится неотъемлемой частью договора после его согласования. Важно

подчеркнуть, что сама по себе спецификация не является обязательным документом для заключения договора поставки, если иное прямо не предусмотрено соглашением сторон. Однако на практике именно спецификации позволяют гибко регулировать поставки отдельных партий в рамках длительного действия договора.

Вопрос о сроке поставки товара и его цены может относиться к существенным условиям неоднозначно. С одной стороны, срок передачи товара, исходя из природы поставки как долгосрочного обязательства, традиционно рассматривается судами как существенное условие. Без его определения невозможно установить момент исполнения ключевой обязанности поставщика. С другой стороны, в отношении цены действует общее правило для купли-продажи: при отсутствии в договоре условия о цене она определяется по правилам статьи 424 ГК РФ (исходя из сравнимых обстоятельств) и не всегда является основанием для признания договора незаключенным. Однако в долгосрочных договорах поставки с изменяющейся документацией или при поставках товаров, не имеющих рыночных аналогов, цена может приобретать характер существенного условия.

Таким образом, однозначной позиции на вопрос о существенности цены и срока для всех договоров поставки не существует. Их статус должен оцениваться в контексте конкретных договорных отношений, что требует особой внимательности.

Вопросы, связанные с ограничением этого вида договора от других видов, вызывают определенные трудности [4] в связи с разнонаправленностью деятельности сторон договора, их имущественным положением и правовым режимом имущества.

Правильная квалификация договора как поставки требует комплексной оценки всех его условий: субъектного состава сторон, цели приобретения товара, характера передаваемого объекта и распределения прав и обязанностей. Ошибка в квалификации может повлечь применение неверных

норм права, некорректное определение подсудности споров и, как следствие, неблагоприятный исход для участников гражданского оборота.

Постановление Пленума ВАС РФ № 18 обращает внимание судов при квалификации спорных правоотношений исходить из признаков договора поставки, предусмотренных статьей 506 ГК РФ независимо от наименования договора, названия его сторон либо обозначения способа передачи товара. Соответственно, разъяснение высшей судебной инстанции направлено на обеспечение единообразия судебной практики и защиту принципа правовой определенности, предупреждая ситуации, когда формальное наименование договора может быть использовано для ухода от специального правового регулирования, а также экономической природе сложившихся отношений.

Исходя из вышеизложенного, в представленной статье описаны ключевые теоретические характеристики договора поставки, которые формируют его самостоятельный правовой режим. Широкое применение договора поставки в деловых отношениях, обуславливают распространность судебных споров в арбитражных судах. Это требует от судебного корпуса особого внимания и квалификации при их рассмотрении, а именно: содержательного подхода к квалификации, применения специального правового режима, анализа сложных, многоэтапных деловых связей.

Таким образом, договор поставки — это сложный правовой механизм, стабильность и прозрачность которого напрямую влияют на состояние рыночной экономики. Правильное понимание и толкование арбитражными судами выступает гарантией защиты добросовестного бизнеса и обеспечения эффективности гражданского оборота в целом.

### **Библиографический список:**

1. Победоносцев К. Курс гражданского права. Ч. 3. Договоры и обязательства. - СПб. 1890. С. 437

2. Гражданский кодекс Российской Федерации (действующая редакция). – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_5142/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_5142/) (дата обращения 27.01.2026).
3. Постановлением Пленума Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации от 22.10.1997 № 18 "О некоторых вопросах, связанных с применением Положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки" – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: [https://www.consultant.ru/document/cons\\_doc\\_LAW\\_17621/](https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_17621/) (дата обращения 27.01.2026).
4. Шубников Ю.Б., Гордополов С.Б., Солодкая К.О. Проблематика ограничения долгосрочного договора от других гражданско-правовых договоров // Актуальные проблемы науки и практики. 2020. № 2. С. 34.