



СПЕЦИФИКА И ПРАВОВЫЕ АСПЕКТЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ, ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЕГО ПРИМЕНЕНИЯ

Рустимова С.Р.

*студентка 3-го курса факультета «Частное право» Такентского
государственного юридического университета
(г. Ташкент, Узбекистан)*

***Аннотация:** в статье автором дается общая характеристика договора поставки, рассматриваются основные проблемы в механизме правового регулирования договора поставки, самозанятые, предприниматели.*

***Ключевые слова:** договор поставки, проблемы, правовое регулирование, субъекты.*

В современном мире договор поставки является достаточно широко распространившимся видом предпринимательского обязательства, известного еще с древних времен. Раньше понятие договора поставки, а именно до перехода от плановой системы производства и реализации продукции к рыночным отношениям, понималось как договор, заключаемый на основе социалистической формы собственности предприятий и организаций и являлся самостоятельным договором. В условиях рыночных отношений договор поставки по своей природе, содержанию и назначению существенно отличается от прежнего договора, также стоит отметить, что он утратил статус самостоятельности.¹ Известно, что в наше время договор поставки является разновидностью договора купли-продажи. Многие учёные

¹ Гражданское право. (Особенная часть). Учебник / Отв. Редактор Х. Р. Рахманкулов. —Т.: Издательство ТГЮИ, 2009. — С.92



такие как Н. В. Иванов, А. В. Шишкина, В. Е. Башкевич, Ш. Рашидов рассматривали данный вид договора и проводили исследования по различным вопросам, регулирующие договор поставки, такие как специфика, существенные условия, субъекты и другие характерные черты договора поставки. Причиной почему мы выбрали данную тему является тот факт, что на практике существуют много проблем возникающие при заключении данного договора. А именно наша работа будет акцентироваться на таких проблемах как место самозанятых при заключении данного договора, сроки поставки, соотношение участников договора поставки и форма его заключения. Также стоит подчеркнуть, что в юридической практике встречается довольно много конфликтных ситуаций с покупателями по причине некомпетентности сторон при заключении договора поставки и не соблюдения требования законодательства. В связи с чем уместно изучить аспекты договора поставки, применимые к нему специальные правила и проанализировать типовые ошибки при заключении и исполнении данного вида гражданско-правового обязательства.

Актуальность данной темы обусловлена тем, что договор поставки является важным аспектом регулирования отношений между поставщиками и покупателями товаров. Изучение этой темы позволяет понять особенности заключения, исполнения и прекращения договоров поставки, а также регулирование споров, возникающих в процессе выполнения таких договоров. Еще одной причиной актуальности данной темы является то, что данная тема играет огромную роль в определении прав и обязанностей сторон, обеспечения защиты интересов участников договора и обеспечения соблюдения законодательства в сфере поставок товаров. Глубокое знание правовых аспектов договоров поставки необходимо для защиты интересов как поставщиков, так и покупателей. Это способствует соблюдению условий



договора, предотвращает возможные споры и обеспечивает справедливость в сделках.

Целью данной работы является исследование специфики регулирования договоров поставки, выявить ключевые практические аспекты в их применении, а также рассмотреть основные проблемы его применения на практике.

Исходя из цели данной работы вытекают следующие задачи:

- Определить понятие и субъекты договора поставки
- Выявить присущие договору поставки характерные черты
- Рассмотреть практические аспекты регулирования данного договора
- Изучить проблемы, которые мы перечислили в начале работы

Итак, поставка- один из наиболее распространённых в сфере предпринимательской деятельности договоров. Он опосредует возмездное перемещение материальных благ в народном хозяйстве, без которого немислимо нормальное функционирование экономик.² Согласно статье 436 ГК Республики Узбекистан, 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 других целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием, а покупатель обязуется принять товары и оплатить их.³ По мнению многих исследователей, в настоящее время договор поставки представляет собой один из видов договора купли-продажи, регулирующего отношения по реализации различных товаров в предпринимательских целях, складывающихся в основном между

² Гражданское право. Учебник /Отв. ред. А. П. Сергеев, Ю. К. Толстой. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект,1998 — С. 57

³ Гражданский кодекс Республики Узбекистан (Национальная база данных законодательства, с последними изменениями от 28.02.2024 г., № 03/24/914/0161)



профессиональными участниками имущественного оборота, которые занимаются производством и оптовой торговлей.⁴ Как правило, к субъектам договора поставки относятся лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность. Поставщиком такого договора выступает коммерческая организация или индивидуальный предприниматель. Физические лица, которые не являются индивидуальными предпринимателями, не могут быть сторонами договора поставки.⁵ Следует подчеркнуть, что законодательство не определен статус покупателя в договоре поставки. Однако, исходя из положений ст. 436 ГК РУз, покупателем может быть лицо, приобретающий товар для использования в предпринимательской деятельности или для иных целей, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием.⁶ Итак, покупателем может выступать коммерческая организация, физическое лицо, а также некоммерческая организация, если такая деятельность прописана в учредительных документах. Другие учёные как Рашидов Ш., Шишкин А., Башкевич В. считают, что покупателем могут выступать только те лица, которые занимаются предпринимательской деятельностью.⁷ Данное утверждение они объясняют тем, что физическое лицо, который не является предпринимателем не может приобретать товары в других целях кроме как в личных. Изучив стороны договора можно утверждать, что обе стороны договора абсолютно равны в правовых возможностях реализации своих прав и в защите своих законных интересов.⁸ Д. В. Перепечёнов утверждает, что, поскольку обе стороны договора

⁴ В.Б. Арнаева. Понятие и сущность договора поставки//«Теория и практика современной науки» №5(47) 2019 — С.1

⁵ А. В. Шишкина. Отличия договора поставки от договора купли-продажи//Вестник магистратуры. 2021. № 5-1 (116). — С. 56

⁶ Гражданский кодекс Республики Узбекистан (Национальная база данных законодательства, с последними изменениями от 28.02.2024 г., № 03/24/914/0161)

⁷ Рашидов Ш.М. Гражданское право. Особенная часть. Учебное пособие (Курс лекций) для направления подготовки 40.03.01 Юриспруденция, профилей «Гражданское право», «Уголовное право». Махачкала: ДГУНХ, 2019. — С.6

⁸ Д. В. Перепечёнов. Особенности правового положения сторон договора поставки//Приволожский научный вестник. № 10 (26) — 2013— С.85



являются предпринимателями, ни одну из сторон нельзя назвать «слабой» стороной», как например, можно сделать в договоре розничной купли-продажи. Где покупателем по общему правилу выступает гражданин и он подпадает под действие специальных законов – таких, к примеру, как ЗРУ «О защите прав потребителей».

Изучив работы многих учёных и правоведов, мы далее раскроем специфику и правовые аспекты применения договора поставки. Характерными свойствами договора поставки выступает следующее: во-первых, договор поставки регулирует экономические отношения по передаче товаров в сфере предпринимательства, определяя права и обязанности сторон. Выполнение обязательств по данному договору приводит к переходу прав собственности или оперативного управления имуществом от поставщика к покупателю. Во-вторых, сторонами в договоре поставки могут выступать как юридические, так и физические лица, занимающиеся предпринимательской деятельностью. В-третьих, передача товаров от поставщика к покупателю должна осуществляться в согласованные сроки, указанные в договоре. Как правило, отношения между сторонами договора поставки длительны. Обязательства, вытекающие из договора, могут быть выполнены в разные сроки в течение действия договора. Договор поставки может быть заключен на один год, на более длительный срок (долгосрочный договор) или на период, необходимый для изготовления и передачи товаров. В-четвёртых, важно отметить, что договором поставки подлежат передаче не все товары, а только те, которые производит или закупает поставщик. Таким образом, в роли поставщика выступает коммерческая организация, специализирующаяся на производстве соответствующих товаров или профессионально занимающаяся их закупками. В-пятых, в контексте заключения договора поставки имеет большое значение цель, ради которой покупатель приобретает товары у поставщика. По договору поставки товары



передаются покупателю только для использования в предпринимательской деятельности или в других целях, не связанных с личным, семейным или подобным использованием. Это определение цели использования товаров, являющихся предметом договора поставки, позволяет заключить, что юридические и физические лица, планирующие использовать товары в предпринимательских целях, могут выступать в качестве покупателей по договору

При установлении срока действия договора поставки на один год или более, или в ином согласованном периоде стороны обязаны договориться об условиях для последующих периодов. В случае отсутствия установленного срока, договор считается заключенным на один год. Долгосрочные договоры, определяющие поставку товаров на год и более, требуют уточнения условий для будущих периодов до истечения срока. Если договором предусмотрена партийная поставка без установленного срока, товары должны поставаться равными партиями ежемесячно. Поставщик осуществляет передачу товаров покупателю, а доставка осуществляется отгрузкой транспортом в соответствии с условиями договора. В случае отсутствия установленных видов транспорта, поставщик вправе самостоятельно выбрать их.

Недоставка товаров обязывает поставщика компенсировать их в последующие периоды. Покупатель вправе отказаться от просроченных товаров при предварительном уведомлении поставщика, но должен обеспечить прием товаров и своевременно проверить их качество и количество. Покупатель обязуется выполнить все необходимые действия для приема товаров, а при выявлении недостатков должен уведомить поставщика письменно. В случае нарушения поставщиком своих обязательств, покупатель имеет право приобрести товары у третьих лиц с возмещением расходов. Односторонний отказ от договора допускается при существенном нарушении его условий. Существенное нарушение договора со стороны



поставщика может быть признано при поставке товаров ненадлежащего качества или повторных нарушениях сроков поставки. Если после расторжения договора из-за нарушения покупателем продавец продает товар по более низкой, но разумной цене, продавец может потребовать у покупателя компенсацию разницы между договорной ценой и ценой продажи. Если после расторжения договора не совершается новая сделка и на товар есть текущая рыночная цена, сторона может потребовать компенсацию разницы между договорной ценой и текущей рыночной ценой. Текущая цена определяется как обычная цена за аналогичный товар в месте передачи товара. Если там нет текущей цены, используется цена из другого места, учитывая транспортные расходы. Эти компенсации не освобождают сторону от других возможных выплат убытков на основании закона.⁹

Итак, рассмотрев исследования учёных, стоит изучить те проблемы при заключении поставки, которые мы в начале своей работы хотели раскрыть и обсудить. В качестве первой и основной проблемы можно выделить форму договора. Как известно, форма договора поставки регламентируются прежде всего общими положениями о купле-продажи ГК РУз.¹⁰ Многие предприниматели считают, что поскольку закон не устанавливает обязательной формы для договоров, достаточно выразить намерения о поставке и подтвердить ее с помощью различных документов, указывающих на наименование товара, его количество и в некоторых случаях - цену.¹¹ К таким документам относятся счета, выставляемые поставщиком в качестве оферты и принимаемые покупателем при оплате, а также спецификации, товарные накладные, счета-фактуры, акты приема-передачи товара и другие документы, подтверждающие факт передачи товара от

⁹ Гражданский кодекс Республики Узбекистан (Национальная база данных законодательства, с последними изменениями от 28.02.2024 г., № 03/24/914/0161)

¹⁰ Гражданское право: Учебник/под ред. С. П. Гришаева— М: Юрист,1998 — С 209.

¹¹ Е.Г. Рахмангулова. Обзор проблем, связанные с договором поставки//Международный научный журнал «ВЕСТНИК НАУКИ» № 11 (68) Том 2. 2023 г —С 350.



поставщика к покупателю. Такой подход к договорным отношениям, хоть и не противоречит действующему законодательству Республики Узбекистан, несет значительные риски из-за недостаточной урегулированности отдельных условий между сторонами. Часто эти условия становятся источником споров между сторонами, включая вопросы сроков действия договора, поставки, оплаты, гарантий качества товара, порядка исполнения обязательств и изменения условий. Неурегулированные споры, в свою очередь, часто приводят к судебным разбирательствам, в результате которых не всегда принимаются решения, удовлетворяющие хотя бы одну из сторон. Например, суд может признать договор недействительным или рассматривать его как индивидуальный договор купли-продажи. Существенными условиями договора поставки считаются предмет, цена, сроки и периоды поставки. Предметом договора поставки является товар, который определяется по цене, количеству, качеству, ассортименту и комплектности. Для предотвращения возможного признания договора как незаключенного, в договоре поставки необходимо указать не только группы товаров по их наименованиям, но и обязательно указать их количество. Желательно заключать такие соглашения через письменные договоры поставки с детальным перечислением всех существенных условий.¹² В современной судебно-арбитражной практике часто возникают ситуации, когда несогласованность ассортимента и количества поставленного товара приводит к признанию договора поставки недействительным.

Также стоит отметить, что мы не совсем согласны с мнением Д. В. Перепечёнова об отсутствии «слабой стороны» в данном договоре. Резюмируя специфику и характерные черты договора поставки, которые

¹² В. Е. Бакшевич Договор поставки: основные проблемы его применения//Академическая публицистика № 1-2. 2022 г — С. 146-156.



рассмотрели в части методологии мы считаем, что, не смотря на якобы равное положение участников договора, существуют ряд преимуществ для продавцов-поставщиков. Например, поставка товара ненадлежащего качества. При поставке некачественных или же некомплектных товаров право выбора покупателем правовых средств защиты применению не подлежит. Как известно при возникновении таких случаев, товар может быть лишь заменен или доукомплектован продавцом-поставщиком без промедления причем как мы предполагаем без согласия на это покупателя. И вот только после невыполнения поставщиком вышеупомянутой обязанности, покупатель будет вправе приобрести товары у третьих лиц, с отнесением разумных расходов на продавца-поставщика. А также примером нашего несогласия и одновременно следующей рассматриваемой нами проблемы может выступать сроки.

В действующем законодательстве, как выше было указано, сроки определяются по соглашению сторон, но если это в договоре не установлено, то поставка осуществляется равномерно по месяцам. Как пишет Фролова Н. К. в своих работах для предпринимателей, осуществляющие розничную торговлю, бесперебойное обеспечение товарами -это залог не только для ее нормального функционирования, но и высокого качества торгового обслуживания. Следовательно, как показывает практика, данное правило будет работать в ущерб тем предпринимателям, которые осуществляют розничную торговлю. Учитывая вышеупомянутое и факт, что розничные торговые сети обычно не имеют складских помещений для хранения товаров, необходимо установить минимальные сроки поставки товаров для их реализации населению.¹³ По мнению И. Вахнина такая разбивка (ежеквартальная или иная календарная) количества поставляемого товара

¹³ Н. К. Фролова. Некоторые проблемы совершенствования договора поставки//Бизнес в законе.2009 № 1— С. 254.



удобна лишь для производителя и обычно применяется в условиях рынка для поставки сырьевых товаров (например, нефть, уголь, рудный концентрат). Понятие ежемесячной поставки подразумевает возможность отгрузки всей месячной нормы товаров покупателю одновременно, например, в последний день месяца. Однако, товары в магазинах должны поступать ежедневно во время работы магазина, и большинство из них должны быть в наличии. Товары первой необходимости, такие как хлеб, молочные продукты и другие, должны периодически поставляться в розничные сети в соответствии с утвержденными графиками.

Также стоит выделить проблему определения субъекта данного договора. Как было ранее изучено, в качестве поставщика в таком договоре выступает коммерческая организация или индивидуальный предприниматель. Физические лица, которые не являются индивидуальными предпринимателями, не могут быть сторонами договора поставки. А покупателем могут быть лица, приобретающий товар для использования в предпринимательской деятельности или для иных целей, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием. В нашей стране у граждан также есть возможность заниматься предпринимательской деятельностью без регистрации ИП, такая деятельность называется самозанятостью. Безусловно, самозанятые люди имеют право выступать в качестве поставщика, так как законодательство позволяет этого. Покупателям следует быть в курсе, что существуют определённые обстоятельства, при которых лица, занимающиеся самозанятостью, не имеют права заниматься предпринимательской деятельностью. В текущей правовой среде к таким ситуациям относятся: ограничения на продажу товаров, подлежащих акцизу и обязательной идентификационной маркировке в соответствии с законодательством Республики Узбекистан, а также



ограничения на перепродажу товаров.¹⁴ Следовательно, лицо, осуществляющее самозанятость, имеет право быть участником договора поставки в роли поставщика, если оно самостоятельно производит товар. Это означает, что определение договора поставки, включающее понятие "товары, закупаемые поставщиком", фактически не применимо к самозанятым гражданам, так как данный аспект не нашёл отражения в гражданском законодательстве.

В заключении акцент стоит сделать на том, что договор поставки является одним из основных инструментов регулирования внешнеэкономической деятельности. Его основная специфика заключается в том, что в качестве сторон выступают поставщик и покупатель, которые соглашаются на условия и порядок поставки товаров или услуг. Тем не менее, на практике возникают проблемы в применении договора поставки. В данном контексте регулирование договора поставки играет важную роль, поскольку направлено на обеспечение равноправия сторон и выполнение договорных обязательств. В конце нашей работы мы приходим к следующему выводу, что не смотря на то, что субъекты имеют равные права и возможности, продавцы-поставщики в какой-то степени имеют ряд преимуществ чем покупатели. А также рекомендуем закрепить на уровне законодательства форму договора поставки, а именно предлагаем заключать договора-поставки строго не в простом письменном виде, чтобы избежать последующего признания договора недействительным. Стоит учесть, что сторонам необходимо определять и указывать в заключаемом договоре-поставки его существенные условия, во избежание признания данного договора простым договором купли-продажи. Следует также принять во внимание в четком разграничении субъектов сторон, точнее нужно точно в

¹⁴ Постановление Президента Республики Узбекистан «О мерах по упрощению государственного регулирования предпринимательской деятельности и самозанятости» (Национальная база данных законодательства, с последними изменениями от 29.12.2023 г., № 07/23/422/0994)



законодательстве определить статус покупателей, что только предприниматели могут выступать в качестве покупателя, раз физические лица не могут приобретать товары для предпринимательской деятельности. Резюмируя вышеизложенные считаем, что разработка эффективной системы регулирования и урегулирования споров в рамках договора поставки является основной проблемой, которую следует более обширно изучить.

Список использованной литературы:

Нормативно-правовые акты:

1. Гражданский кодекс Республики Узбекистан (Национальная база данных законодательства, с последними изменениями 28.02.2024 г., № 03/24/914/0161)
2. Постановление Президента Республики Узбекистан «О мерах по упрощению государственного регулирования предпринимательской деятельности и самозанятости» (Национальная база данных законодательства, с последними изменениями 29.12.2023 г., № 07/23/422/0994)

Учебники и учебные пособия:

3. Гражданское право. (Особенная часть). Учебник / Отв. Редактор Х. Р. Рахманкулов. —Т.: Издательство ТГЮИ, 2009 — с. 864
4. Гражданское право: Учебник/под ред. С. П. Гришаева— М: Юристъ,1998 — с. 680
5. Гражданское право. Учебник /Отв. ред. А. П. Сергеев, Ю. К. Толстой. — М.: ТК Велби, Изд-во Проспект,1998 — с.848
6. Рашидов Ш.М. Гражданское право. Особенная часть. Учебное пособие (Курс лекций) для направления подготовки 40.03.01 Юриспруденция, профилей «Гражданское право», «Уголовное право». Махачкала: ДГУНХ, 2019 — с.263



Статьи из журналов или сборников:

7. А. В. Шишкина. Отличия договора поставки от договора купли-продажи//Вестник магистратуры. 2021. № 5-1 (116) — с. 57
8. В.Б. Арнаева. Понятие и сущность договора поставки// "Теория и практика современной науки" №5(47) 2019— с. 89
9. В. Е Бакшевич Договор поставки: основные проблемы его применения//Академическая публицистика № 1-2. 2022 — с. 7
10. Д. В. Перепечёнов. Особенности правового положения сторон договора поставки//Приволожский научный вестник. № 10 (26) — с. 86
11. Е.Г. Рахмангулова. Обзор проблем, связанные с договором поставки//Международный научный журнал «ВЕСТНИК НАУКИ» № 11 (68) Том 2. 2023 — с. 358
12. Н. К. Фролова. Некоторые проблемы совершенствования договора поставки//Бизнес в законе.2009 № 1— с. 256
13. Н.В. Иванов. Заключение договора поставки: правовые аспекты//Вестник Чувашского университета № 3 2014 — с. 274