

1. Асосков, А.В. Коллизионное регулирование договорных обязательств / А.В. Асосков // КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». – М., 2019.
2. Вилкова, Н.Г. Договорное право в международном обороте / Н.Г. Вилкова. – М.: Статут, 2002. – 430 с.
3. Лунц, Л.А. Курс международного частного права: В 3 т. / А.Б. Альтшулер, В.П. Звеков, Л.А. Лунц, А.Л. Маковский и др. – М.: Спарк, 2002. – 416 с.
4. Шулаков, А.А. Принцип наиболее тесной связи в международном частном праве: Монография / А.А. Шулаков. – М., 2012. – С. 197-199.
5. Alem M.Y. The Applicable Law to International Commercial Contracts: Harmonization Perspectives Between Civil and Common Law: LLM Thesis. Montreal, 1991. – P. 61-65.

*А.Н. Лисовская*

Академия управления при Президенте Республики Беларусь (Минск)

## ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРИМЕНЕНИЯ ДОГОВОРА ПОСТАВКИ

В настоящее время договор поставки является одним из наиболее распространенных видов гражданско-правового обязательства, известный еще с древних времен.

Согласно ст. 476 Гражданского кодекса Республики Беларусь (далее – ГК) договор поставки – это договор, по которому поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для использования их в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием. Необходимо отметить, что непродуманные и неграмотные действия при заключении договора поставки зачастую приводят к конфликтным ситуациям с покупателями. В связи с этим представляется целесообразным исследовать особенности договора поставки и проанализировать часто встречающиеся в юридической практике ошибки при заключении и исполнении данного вида гражданско-правового обязательства.

Договор поставки является взаимным, возмездным договором. В качестве сторон по данному договору – «поставщиком» и «покупателем» – могут выступать как организации, так и граждане-предприниматели. Несмотря на то, что ГК не предусматривает каких-либо четких указаний на то, что у покупателя должен быть определенный статус, сам факт указания цели, ради которой приобретается товар, свидетельствует о том, что договор поставки заключается систематически. А систематичность выступает одним из признаков предпринимательской деятельности. Поэтому гражданин, выступающий на стороне покупателя, является субъектом, осуществляющим предпринимательскую деятельность. Отсутствие у такого субъекта официального статуса предпринимателя не меняет объем его прав и обязанностей связи с заключенным договором поставки [1].

Основным отличием договора поставки от других видов гражданско-правовых договоров является особенность реализуемого товара. В договоре купли-продажи

абсолютно любая вещь, не изъятая из гражданского оборота, может выступать в качестве предмета, определяемая при этом не только родовыми признаками, но индивидуально-определенными. При этом по договору купли-продажи вещь отчуждается на праве собственности покупателю, а по договору поставки товар может быть передан другой стороне как на праве собственности, так и на праве оперативного управления или праве хозяйственного ведения, если участником сделки выступает государственное или муниципальное унитарное предприятие либо казенное предприятие. Помимо этого, при заключении договора поставки в качестве предмета выступают вещи, определенные, как правило, родовыми признаками, однако на практике встречаются случаи использования в договоре поставке товаров, определяемых индивидуально-определенными признаками, и подобное положение дел ГК не исключает.

Стоит обратить внимание, что законодатель не определяет форму договора. Ввиду вышесказанного, на практике возникают ситуации, когда стороны уклоняются от письменного оформления договора, ограничиваясь составлением товарных накладных или иных передаточных актов. Впоследствии поставщик рассчитывает взыскать в свою пользу основную задолженность по оплате товара с получателя товара, а также санкции за просрочку исполнения договорного денежного обязательства из-за нарушения норм ГК о поставке товара. В данной ситуации должник обязан оплатить полученный товар, будучи лицом, которое без установленных законом, иными правовыми актами или сделкой оснований приобретшим или сберегшим имущество (приобретатель) за счет другого лица (потерпевшего). При этом неосновательное обогащение может быть взыскано по правилам гл. 59 ГК.

В судебной практике встречаются ситуации, когда индивидуальные предприниматели обращаются в суды с исковыми заявлениями о взыскании с ответчика неосновательно полученных денежных средств со ссылкой на ст. 971 и 972 ГК. В таких ситуациях счета на оплату поставленных товаров указываются в платежных поручениях, где имеются ссылки на договор поставки. Тем не менее, суды вправе признать договор поставки незаключенным по ряду причин, далее проанализируем такие причины, следовательно, не могут быть истребованы по правилам о неосновательном обогащении денежные средства, уплаченные в счет исполнения сделки, письменно надлежащим образом не оформленной в качестве договора поставки. Помимо этого, достаточное количество проблем в практической деятельности возникает в ситуациях, когда стороны определяют существенные условия поставки не в самом договоре, а в иных документах, составленных после подписания договора поставки.

В договоре поставки предметом является товар, характеризующийся по таким признакам как: цена, количество, качество, ассортимент и комплектность. При этом, во избежание признания договора незаключенным, следует указывать не только группы товаров по наименованиям, но и их количество. Такую сделку следовало бы совершать путем заключения договора поставки в письменной форме с подробным перечислением всех существенных условий, однако законодатель в соответствии со ст. 402 и ст. 404 ГК допускает согласование сторонами существенных условий сделки путем составления нескольких документов. Стоит отметить, что заключение договора поставки с вариативной спецификацией имеет определенные плюсы, а именно: возможность детализировать предмет договора по принципу одного дня, избегая каждый раз

составления дополнительных соглашений к договору поставки, предусматривать достаточно широкий перечень характеристик товаров и др. Однако стоит учесть, что спецификация как часть договора не исключает противоречия основному договору поставки. Ввиду этого зачастую встречаются случаи, когда стороны заключают спецификацию на поставку единицы товара, а новая спецификация на другой аналогичный товар будет с новым номером и ценой, что может вызвать путаницу и разногласия в платежной системе участников поставки [2]. Также в судебной практике есть примеры, когда договор поставки признается незаключенным по причине отсутствия спецификации, в которой были согласованы ассортимент и количество поставленного товара. Что же касается срока поставки, то хотелось бы отметить, что несмотря на спорный характер данного вопроса, в науке гражданского права судебная практика исходит из признания существенным условием договора поставки срока исполнения обязательства поставки, а отсутствие в договоре поставки указания на срок передачи товара не является основанием признания такого договора незаключенным. В ст. 478 ГК предусматривается, что срок поставки товара определяется соглашением сторон, а если в договоре поставки он не установлен, то поставка товара осуществляется равномерно по месяцам.

Проанализировав некоторые особенности договора поставки, можно сделать вывод о том, что в настоящее время этот вид гражданско-правового обязательства нуждается в более четкой правовой регламентации и совершенствовании. С одной стороны, диспозитивный характер гражданско-правовых норм позволяет сторонам заключать договор поставки в свободной форме, а с другой – делает необходимым обращать внимание на все условия, на которых заключается договор, чтобы в будущем избежать пренебрежения своих интересов и возникновения конфликтных ситуаций. Представляется целесообразным предусмотреть в законодательстве Республики Беларусь понятие «рамочный договор», а также общие положения, регулирующие порядок заключения рамочного договора, распространяемого и на договор поставки.

#### Список литературы

1. Гражданский кодекс Республики Беларусь : принят Палатой представителей 28 окт. 1998 г. : одобр. Советом Респ. 19 нояб. 1998 г.: в ред. Закона Респ. Беларусь от 18 дек. 2018 г. [Электронный ресурс] // Консультант Плюс: Беларусь / ООО «ЮрСпектр», Нац. центр правовой информ. Респ. Беларусь. – Минск, 2020.
2. Казакова Е. В. Договор поставки: основные проблемы его применения/ Е. В. Казакова, А. А. Чеботаева // Электронный научный журнал «Наука. Общество. Государство» – 2019 –№1(25). – С. 136–141.

*Е.К. Лозовцова*

Международный университет «МИТСО» (Минск)

#### МЕХАНИЗМЫ МЕЖДУНАРОДНОЙ ЗАЩИТЫ ПРАВ ЖЕНЩИН

На данный момент глобализация и интеграция во всех областях общественной жизни заставляет государства полностью ликвидировать компромиссы в сфере