

ВЫЧЛЕНЕНИЕ ПОСТАВКИ ИЗ ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ

Парыгин Владислав Андреевич

студент Сибирского юридического университета, РФ, г. Омск

Резина Наталья Анатольевна

научный руководитель, канд. юрид. наук, доцент Сибирского юридического университета, РФ, г. Омск

Аннотация. Данная статья посвящена исследованию экономической формации договора поставки. Целью данной статьи выступает проведение комплексного анализа правовых норм, в которых закреплены положения экономической формации договора поставки.

Данное научное исследование проводилось в несколько этапов. Вначале была определена тематика исследования, четко сформулирована тема статьи, обоснована его актуальность. Далее были определены цель и задачи исследования.

Был осуществлен поиск и изучение научной литературы по данной проблематике. В дальнейшем проводился выбор методов исследования и их обоснование. В исследовании были применены общенаучные, а также частные методы исследования.

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.

И, если изначально, договор поставки выступает как подвид купли-продажи, то 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, Гражданский кодекс РСФСР 1922г (далее – ГК РСФСР) [1], ещё не включал в себя нормы о договоре поставки как самостоятельном виде гражданско-правового договора. Но уже в более поздний период развития советского гражданского права 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 [2].

В части 1 статьи 237 ГК РСФСР определение договора купли-продажи примерно такое же, что и в пункте 1 статьи 454 Гражданского кодекса Российской Федерации (далее – 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 определённую денежную сумму (цену)», тем не менее часть 2 статьи 237 ГК РСФСР «насквозь» пронизана «социалистическим» духом, что «убивает» и начисто отвергает частноправовой характер договора купли-продажи.

Таким образом, поставка представляла собой плановый договор суть которого сводилась к тому, что поставщик в лице одной организации брал на себе обязательство по передаче в

конкретный срок или сроки в управление покупателю представленному другой организацией индивидуально определённую продукцию при наличии обязательного акта планового характера содержащую информацию о распределении продукции [3]. А покупатель, в свою очередь, принимает на себя обязательство принять и произвести оплату продукции по ранее согласованным ценам.

Обращаясь к 258 статье ГК РСФСР, можно было увидеть как законодатель формирует определение поставки, а заключалось оно в следующем: покупатель, будучи организацией, обязан принять и произвести оплату за товар согласно установленным ценам переданный в собственность продукт.

Также, законодатель четко определял признаки, согласно которым можно было классифицировать исследуемый договор. Данные признаки обусловлены экономической формой того времени и скорее являлись условиями при которых стороны могли вступать в такого рода экономические отношения. Наиболее важным было находиться в статусе социалистической организации для каждой из сторон, а договор должен был иметь плановый характер и момент в который исполнялся договор должен был не совпадать с моментом его заключения или сроком.

Переходя к признакам, по которым можно было бы вычленить поставку из купли-продажи, можно отметить в первую очередь то, что поставщик должен именно в обусловленный срок передать товар покупателю, что говорит нам о явном выделении условия срока в статус существенного. Следующим признаком можно определить характер поставляемой продукции, которая исключительно должна быть или произведена поставщиком, или приобретена им самим с целью реализации, аналогичное требование к цели существует и для покупателя, который соответственно имеет узкую направленность в обращении с передаваемыми ему товарами. Исходя из вышесказанного, справедливо будет заметить, что сторонами по договору могут выступать, без исключения, только юридические лица, а именно организации являющимися субъектами предпринимательской деятельности.

Список литературы:

1. Гражданский кодекс РСФСР от 11.11.1922 // Собрание Указаний и Распоряжений Рабочего и Крестьянского Правительства РСФСР. 1922. № 71. С. 904.
2. Комментарий к Гражданскому кодексу РСФСР / под ред. С.Н. Братуся, О.Н. Садикова, Москва, 1982. С. 231.
3. Иоффе О.С. Обязательственное право. М., 1975. С. 124.