

МИНОБРНАУКИ РОССИИ  
Федеральное государственное бюджетное образовательное учреждение  
высшего образования

**«САРАТОВСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ИССЛЕДОВАТЕЛЬСКИЙ  
ГОСУДАРСТВЕННЫЙ УНИВЕРСИТЕТ  
ИМЕНИ Н.Г. ЧЕРНЫШЕВСКОГО»**

Кафедра гражданского права и процесса

**Арбитражные споры, возникающие из договора  
поставки товаров**

**АВТОРЕФЕРАТ ДИПЛОМНОЙ РАБОТЫ**

студента 5 курса 591 группы  
специальности 40.05.04 – «Судебная и прокурорская деятельность»  
юридического факультета

Акимова Егора Олеговича

Научный руководитель  
доцент кафедры гражданского  
права и процесса,  
к.ю.н., доцент

\_\_\_\_\_

С.А.Семикина

Заведующий кафедрой  
гражданского права и процесса  
к.ю.н., доцент

\_\_\_\_\_

Е.Н. Тогузаева

Саратов 2026

**Актуальность выбранной темы.** Договор поставки формировался на протяжении многих лет. В советский период он был упомянут в 1921 году в Декрете Совета Народных Комиссаров «О государственных подрядах и поставках». Дальнейшее развитие советского законодательства привело к тому, что в Гражданском кодексе РСФСР 1964 года договору поставки была выделена отдельная глава 24 «Поставка». После перехода России к рыночной экономике, договор поставки стал пользоваться наибольшим спросом, став правовой основой для субъектов предпринимательской деятельности. Договор поставки является без преувеличения, один из самых распространенных и жизненно важных инструментов в бизнесе. Через него происходит движение товаров от производителей к магазинам, сырья на заводы, оборудования в компании. Каждый день заключается и исполняется огромное количество таких договоров, в связи с этим неизбежны споры, конфликты между сторонами. В судебной системе Российской Федерации одно из лидирующих мест занимают дела, связанные с несвоевременной отгрузкой, неоплатой товара и претензиями к качеству. Значимость договора поставки подтверждается данными судебной статистики. Согласно отчету Судебного департамента при Верховном Суде РФ, только за 2024 год арбитражными судами было рассмотрено свыше 150 000 дел, непосредственно связанных с нарушением условий договоров поставки. Эта цифра наглядно демонстрирует, насколько активно участники предпринимательской деятельности используют судебный механизм для защиты своих прав вытекающих из договора поставки. При этом судебная практика не стоит на месте: меняются подходы к взысканию неустоек, ужесточаются требования к досудебному порядку. Вследствие этого актуальность рассматриваемой темы не подвергается сомнению.

**Объектом исследования** выступают общественные отношения, возникающие между субъектами договорных отношений в связи с заключением, исполнением, расторжением договора поставки товаров и последующим разрешением споров в арбитражном суде.

**Предметом исследования** являются нормы гражданского и арбитражного процессуального права, регулирующие данные отношения, а также материалы судебной практики.

**Целью работы** является рассмотрение теоретических положений гражданско-правового регулирования, а также анализ арбитражных споров вытекающих из договоров поставки товаров.

Для реализации поставленной цели в работе поставлены следующие **задачи**:

- 1) Рассмотреть гражданско-правовую природу договора поставки товаров, его форму и особенности заключения, изменения, расторжения;
- 2) Определить существенные и иные условия договора поставки товаров;
- 3) Разобрать особенности правового регулирования договора поставки товаров, осложненного иностранным элементом;
- 4) Выявить стороны договора поставки товаров, их права, обязанности и ответственность за нарушение обязательств по договору поставки;
- 5) Проанализировать сложившуюся практику разрешения арбитражными судами основных видов споров по договорам поставки товаров;
- 6) Сформулировать выводы проделанной работы.

**Степень научной разработанности** выражена в трудах: М.И. Брагинского, В.В. Витрянского, Е.А. Суханова, Е.Е. Богданова, В.П. Грибанова, С.С. Алексеева, А.М. Васильева, Л.И. Шевченко, О.Н. Садикова, А.П. Сергеева, А.Я. Рыженкова и многих др. Все вышеперечисленные ученые внесли свой вклад в развитие и становление правовых основ договора поставки в России.

**Методологическую основу** составили общенаучные методы анализа и синтеза, а также частнонаучные методы: формально-логический, сравнительно-правовой и метод анализа судебной практики.

**Научная новизна исследования** заключается в комплексном подходе, сочетающем теоретический анализ правовой природы договора поставки с практическим исследованием современной арбитражной практики с учетом последних изменений законодательства.

**Структура работы** напрямую вытекает из поставленных задач и состоит из введения, трех глав, объединяющих шесть параграфов, заключения и списка использованных источников.

### **Основное содержание работы**

Во введении обосновывается актуальность темы исследования, раскрывается степень ее научной разработанности, определяются цель, задачи, объект и предмет исследования, указываются методологическая, теоретическая, нормативная основы работы, а также характеризуется структура дипломной работы.

Первая глава «Теоретико-правовые основы договора поставки товаров» посвящена исследованию гражданско-правовой природы договора поставки, его формы, особенностей заключения, изменения, расторжения, а также существенных и иных условий.

В параграфе 1.1 *«Гражданско-правовая природа договора поставки товаров, его форма и особенности заключения, изменения, расторжения»* рассматривается правовая природа договора поставки в гражданском процессе. Отмечается, что договор поставки представляет собой особую разновидность договора купли-продажи, что находит прямое законодательное закрепление в пункте 5 статьи 454 ГК РФ. Будучи разновидностью купли-продажи, договор поставки подчиняется общим правилам параграфа 1 главы 30 ГК РФ. Однако здесь действует важный принцип приоритета специальных норм над общими: все, что касается непосредственно поставки, урегулировано в параграфе 3 этой же главы, и именно эти специальные положения применяются в первую очередь.

В работе подчеркивается, что согласно статье 506 Гражданского кодекса РФ, по договору поставки поставщик, 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 и иным подобным использованием. Из законодательного

определения можно выделить несколько ключевых признаков, которые в своей совокупности и раскрывают юридическую сущность договора поставки: особый субъектный состав поставщика, особый субъектный состав покупателя, цель приобретения товара и предмет договора.

Особое внимание уделяется форме договора. Форму договора поставки закон строго не регламентирует, а значит, стороны могут заключить его как устно, так и письменно, причем письменная форма может быть простой или нотариально удостоверенной. Таким образом, выбор конкретного вида формы договора остается на усмотрении самих участников сделки, и они вольны решать этот вопрос исходя из собственных предпочтений и конкретной ситуации. В работе анализируются различные способы заключения договора. Делается вывод о том, что в юридической практике принято заключать договор поставки в простой письменной форме в целях избегания противоречий, споров и иных неблагоприятных последствий для сторон.

В параграфе 1.2 *«Существенные и иные условия договора поставки товаров»* рассматривается, какие именно условия нужно согласовать сторонам, чтобы договор считался заключенным. К существенным условиям договора поставки закон относит условия о предмете договора, условия, прямо указанные в нормативных правовых актах как обязательные для договоров данного вида, а также любые условия, о необходимости согласования которых заявила одна из сторон.

Существенным условием договора поставки является его предмет, то есть условие о поставляемом товаре. Оно признается согласованным, если из содержания договора можно установить наименование и количество товара (п. 3 ст. 455 ГК РФ). Наименование товара является ключевым элементом, позволяющим идентифицировать предмет договора поставки. В работе подчеркивается, что надлежащее согласование наименования товара предполагает не только указание на его родовую принадлежность, но и, в зависимости от характера продукции, достаточную детализацию его

индивидуальных признаков, позволяющую исключить неоднозначное толкование условия о предмете договора.

Договором поставки должно быть согласовано количество товара, подлежащего передаче покупателю. Гражданский кодекс РФ не устанавливает императивных требований к способу определения количества, предоставляя сторонам свободу в выборе наиболее удобного для них варианта. В работе анализируются различные способы определения количества: в конкретных единицах измерения, исходя из общей стоимости, с указанием механизма будущего расчета.

Отдельное внимание уделяется вопросу о том, является ли срок существенным условием. В работе отмечается, что в судебной практике нет однозначного решения. С одной стороны, статья 506 ГК РФ определяет договор поставки через обязанность поставщика передать товар в обусловленный срок или сроки, что свидетельствует о значимости данного условия. С другой стороны, отсутствие в договоре условия о сроке не всегда влечет признание его незаключенным, поскольку срок может быть определен по правилам статей 314 и 508 ГК РФ. Аналогичным образом цена не является существенным условием по общему правилу, однако сам факт заявления одной из сторон о потребности согласовать цену придает этому пункту статус существенного. Делается вывод о том, что надлежащее согласование существенных условий является необходимым условием минимизации правовых рисков при исполнении договора.

В параграфе 1.3 *«Особенности правового регулирования договора поставки товаров, осложненного иностранным элементом»* рассматривается специфика правового регулирования договоров поставки с участием иностранных лиц. В работе отмечается, что регулирование частноправовых отношений, в которых присутствует иностранный элемент, в основном идет по одной и той же схеме, состоящей из двух последовательных этапов. Первый этап включает в себя решение вопроса о том, право какого именно государства мы будем применять. Второй этап наступает уже после того, как выбор сделан,

здесь начинается непосредственная работа с материальными нормами того государства.

Гражданский кодекс Российской Федерации закрепляет механизм, позволяющий субъектам договорных отношений, осложненных иностранным элементом, самостоятельно определять применимое право посредством принципа автономии воли сторон. Единственное требование, которое устанавливает законодатель для реализации этого права, состоит в необходимости прямой фиксации соответствующего условия в тексте заключаемого договора. Когда в тексте договора отсутствует прямая оговорка о выборе права, применяется право страны, где находится место жительства или основное место деятельности продавца.

В работе подчеркивается также значение Венской конвенции 1980 года и Международных правил толкования торговых терминов ИНКОТЕРМС. Отмечается, что ИНКОТЕРМС по своей правовой природе не являются нормативным правовым актом или международным договором. Это свод унифицированных торговых терминов, представляющий собой неофициальную кодификацию сложившихся в международной коммерческой практике обычаев делового оборота. Основная цель применения ИНКОТЕРМС заключается в определении момента перехода риска случайной гибели товара и распределении между сторонами обязанностей и расходов, связанных с транспортировкой, таможенным оформлением и страхованием.

В результате анализа первой главы делается вывод, что договор поставки является сложной правовой конструкцией. Его правильная квалификация и надлежащее согласование всех существенных условий являются необходимым условием стабильности в предпринимательской сфере и защиты прав участников.

Вторая глава *«Стороны договора поставки товаров их права, обязанности и ответственность за нарушение обязательств по договору поставки»* посвящена правовому положению поставщика и покупателя, тому,

какими правами и обязанностями они обладают, а также как наступает ответственность, если кто-то из них нарушит условия договора.

Сторонами договора поставки выступают поставщик и покупатель. Поставщиком по статье 506 ГК РФ признается продавец, который занимается предпринимательской деятельностью, то есть зарегистрирован как индивидуальный предприниматель или юридическое лицо. Покупателем обычно тоже выступает предприниматель. У поставщика есть ряд прав, например, требовать своевременную оплату, приостановить отгрузку, если покупатель не платит, или отказаться от договора в одностороннем порядке при серьезных нарушениях со стороны покупателя. Но у поставщика есть и обязанности: передать товар и все необходимые документы на него, обеспечить соответствие товара условиям о качестве, количестве и ассортименте, а также позаботиться о таре и упаковке. Покупатель тоже наделен законом определенными правами. Если ему поставили некачественный товар, он может требовать соразмерного уменьшения цены, бесплатного устранения недостатков, замены товара или даже отказаться от договора и потребовать возврата денег. Основные обязанности покупателя это принять товар и оплатить его в срок, который стороны прописали в договоре. Из всего этого следует, что обе стороны действуют в рамках предпринимательской деятельности, поэтому они считаются равными и ни одна из них не имеет заведомых преимуществ перед другой.

Основанием для применения ответственности сторон служит неисполнение или ненадлежащее исполнение обязанностей по договору. К основным формам ответственности относятся возмещение убытков по статье 393 ГК РФ, уплата процентов за пользование чужими деньгами по статье 395 ГК РФ, а также уплата неустойки по статье 330 ГК РФ. Одним из самых серьезных нарушений считается поставка товара с существенными недостатками, которые нельзя устранить. В таком случае покупатель может отказаться от договора и потребовать возврата денег или замены товара на качественный. Также рассматриваются правила подсчета упущенной выгоды по

статье 524 ГК РФ, в том числе ситуации, когда покупатель вынужден купить товар в другом месте по более высокой цене, а разницу взыскивает с недобросовестного поставщика.

Подводя итог второй главе, делается вывод, что поставщик и покупатель имеют равный правовой статус, каждый из них наделен своими правами и обязанностями, а законодательство достаточно подробно регулирует вопросы их ответственности за нарушение договора поставки.

В третьей главе *«Анализ арбитражной практики по спорам, вытекающим из договора поставки товаров»* проводится исследование судебной практики разрешения споров, возникающих из договоров поставки, и выявляются основные правовые проблемы.

В параграфе 3.1 *«Критерии разграничения компетенции и подведомственности споров, вытекающих из договора поставки товаров: арбитражных судов и судов общей юрисдикции»* рассматриваются вопросы определения надлежащего суда для разрешения спора. Компетенция арбитражных судов заключается в рассмотрении экономических споров, возникающих в предпринимательской сфере и иной экономической деятельности, главными участниками которой являются юридические лица, индивидуальные предприниматели.

При решении вопроса о компетенции арбитражного суда во внимание принимаются два взаимосвязанных критерия, которые действуют в совокупности: существо спорного правоотношения и правовой статус участников спора. Сторонам по договору поставки в связи с возникновением спорных ситуаций для их урегулирования стоит обращаться в арбитражные суды РФ.

В параграфе 3.2 *«Анализ судебной практики по спорам о ненадлежащем исполнении обязательств поставщиком»* на примере конкретных судебных актов выявляются основные категории нарушений со стороны поставщика. Первая проблема связана с невозможностью исполнения договора поставки из-за введения санкционных ограничений. Суды признают такие обстоятельства

существенным изменением обстоятельств по статье 451 Гражданского кодекса Российской Федерации, что является основанием для расторжения договора и возврата предварительной оплаты. Вторая проблема касается поставки товара ненадлежащего качества со скрытыми производственными дефектами. Суды исходят из того, что покупатель, своевременно уведомивший поставщика о недостатках и подтвердивший их существенность заключением судебной экспертизы, вправе отказаться от договора и потребовать возврата уплаченной суммы, при этом обязанность по вывозу некачественного товара лежит на поставщике. Третья проблема заключается в нарушении поставщиком согласованных сроков поставки. Суды взыскивают договорную неустойку, отклоняя ссылки на статью 333 Гражданского кодекса при отсутствии доказательств явной несоразмерности.

В работе делается вывод о том, что суды защищают интересы добросовестного покупателя, возлагая на неисправного поставщика обязанность возратить предоплату, возместить стоимость некачественного товара или уплатить договорную неустойку.

В параграфе 3.3 *«Анализ судебной практики по спорам о взыскании поставщиком основного долга по договору поставки товаров и применении мер гражданско-правовой ответственности к покупателю»* исследуются типичные уловки недобросовестных покупателей. Первая проблема заключается в злоупотреблении ссылками на обстоятельства непреодолимой силы, такие как пандемия и санкции. Суды исходят из того, что бремя доказывания обстоятельства непреодолимой силы лежит на должнике, а при нарушении обязательств такие ссылки сами по себе не освобождают от оплаты, необходимо доказать причинно-следственную связь. Вторая проблема связана с попытками оспорить цену товара после подписания универсальных передаточных документов без замечаний. Суды расценивают подписание УПД как акцепт, что лишает покупателя права ссылаться на несогласие с ценой. Третья проблема касается взыскания упущенной выгоды при невыборке товара. Формальные условия договора могут быть истолкованы судом в пользу

фактических возможностей поставщика, а расчет убытков должен быть представлен с разумной степенью достоверности. Решением проблемы является последовательное применение судами указанных правовых позиций, что не позволяет покупателю перекладывать свои риски на поставщика.

В заключении подводятся итоги проведенного исследования и формулируются основные выводы.

Во-первых, договор поставки является самостоятельной разновидностью купли-продажи, его особенность в том, что стороны это предприниматели, а товар используется в предпринимательских целях. Правовая природа поставки раскрывается через признаки, закрепленные в статье 506 ГК РФ.

Во-вторых, заключение договора подчиняется общим правилам гражданского законодательства с учетом специальных норм параграфа 3 главы 30 ГК РФ. Форма договора жестко не регулируется, но на практике ее соблюдают в простой письменной форме, чтобы избежать споров. Изменять или расторгать договор можно по соглашению сторон или через суд, а в отдельных случаях и в одностороннем порядке.

В-третьих, существенными условиями договора поставки являются наименование и количество товара. Насчет срока и цены в судебной практике нет единого мнения, но на практике их лучше согласовывать. Если одна из сторон заявила, что какое-то условие для нее важно, оно становится существенным.

В-четвертых, поставщик и покупатель имеют равный правовой статус как предприниматели, их права и обязанности взаимны, а за нарушения предусмотрена ответственность в виде возмещения убытков, неустойки и процентов.

В-пятых, споры из договоров поставки рассматриваются в арбитражных судах, главный критерий это экономический характер спора и состав участников.

В-шестых, анализ судебной практики показал, что суды защищают добросовестного покупателя. Санкции могут признать существенным

изменением обстоятельств, если исполнить договор стало невозможно. Скрытые производственные дефекты, подтвержденные экспертизой, дают покупателю право отказаться от договора и вернуть деньги. За просрочку поставки взыскивают неустойку.

В-седьмых, когда поставщик требует оплатить долг, суды исходят из того, что подписание накладных без замечаний считается согласием с ценой. Доказать обстоятельства непреодолимой силы должен сам должник, ссылки на санкции или отсутствие денег не освобождают от оплаты. Если покупатель систематически не выбирает товар, с него могут взыскать упущенную выгоду.

В-восьмых, в современной практике остаются проблемы, например злоупотребление ссылками на обстоятельства непреодолимой силы. Для их решения нужно совершенствовать законодательство и делать судебную практику единообразнее.

Таким образом, договор поставки товаров это важнейший институт гражданского права, от его правильного понимания зависит стабильность в отношениях между предпринимателями и защита их прав. Поставленные в работе задачи выполнены, результаты можно использовать в правоприменительной практике.