Дата поступления рукописи в редакцию: 15.10.2025 г. DOI: 10.24412/2782-3830-2025-10-218-223
Дата принятия рукописи в печать: 05.11.2025 г.

ЯСТРЕМСКИЙ Иван Анатольевич,
ННО «Ленинградская областная коллегия адвокатов» филиал «Адвокатская контора «Пелевин и партнеры»,
адвокат,
e-mail: ur-fin@mail.ru

ДОГОВОР ПОСТАВКИ МЕДИЦИНСКОГО ИМУЩЕСТВА В КЛИНИКИ ПЛАСТИЧЕСКОЙ ХИРУРГИИ: ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ

Аннотация. *В статье рассматриваются теоретические и практические проблемы договора поставки медицинского имущества в клиники пластической хирургии. Выявлено, что существует сложность в проведении четкой границы между договорами поставки и купли-продажи, поскольку оба регулируют возмездную передачу имущества. Основное отличие заключается в том, что сторонами договора поставки являются субъекты, ведущие коммерческую деятельность и приобретающие товар для использования в этой деятельности. Обращено внимание, что Гражданский кодекс РФ не регулирует случаи заключения договоров поставки с самозанятыми гражданами, которые, не являясь предпринимателями, тем не менее, могут выступать в роли поставщиков. Раскрыто, что в настоящее время законодательно не установлены требования к форме договоров поставки, что на практике приводит к тому, что условия сделки могут быть зафиксированы в нескольких документах, таких как счета, спецификации и товарные накладные, которые не содержат характеристики, необходимые для однозначной идентификации товара. Предложено закрепить в ГК РФ требования к форме договоров поставки. Сделан вывод, что действующее правовое регулирование договора поставки требует доработки. Судебная практика показывает, что часто стороны в договорах поставки ограничиваются указанием лишь рода товара, опуская конкретное наименование, вид, параметры и другие важные характеристики, что создает риск признания договора незаключенным. Отмечено, что договор может содержать только общие формулировки, в результате оказывается, что покупатель ожидал медицинские изделия с конкретными характеристиками, а поставщик поставил более дешевую модель. Обосновано, что одной из ключевых проблем является отсутствие четких и общепринятых методик для расчета убытков, возникших в результате нарушения договорных обязательств. Предложено рассмотреть возможность распространения принципа виновности, предусмотренного ГК РФ, на определение причинно-следственной связи между неправомерными действиями и убытками. Необходимо внести ясность в законодательство, регулирующее расторжение договоров поставки.*

Ключевые слова: *клиника пластической хирургии, договор поставки, купля-продажа, товар, покупатель, поставщик, убытки.*

YASTREMSKY Ivan Anatolyevich,
NGO “Leningrad Regional Bar Association” branch “Pelevin and Partners Law Firm”,
lawyer

CONTRACT FOR THE SUPPLY OF MEDICAL EQUIPMENT TO PLASTIC SURGERY CLINICS: PROBLEMS OF THEORY AND PRACTICE

Annotation. *The article examines theoretical and practical issues of the contract for the supply of medical property to plastic surgery clinics. It is revealed that there is a difficulty in drawing a clear line between supply and sale and purchase agreements, since both regulate the transfer of property for a fee. The main difference is that the parties to the supply agreement are entities engaged in commercial activities and purchasing goods for use in these activities. It is noted that the Civil Code of the Russian Federation does not regulate cases of concluding supply agreements with self-employed citizens who, although not being entrepreneurs, can nevertheless act as suppliers. It is dis-*

closed that at present, there are no legislative requirements for the form of supply agreements, which in practice leads to the fact that the terms of the transaction can be recorded in several documents, such as invoices, specifications and consignment notes, which do not contain the characteristics necessary for the unambiguous identification of the goods. It is proposed to enshrine in the Civil Code of the Russian Federation the requirements for the form of supply agreements. It is concluded that the current legal regulation of the supply agreement requires revision. Judicial practice shows that parties to supply contracts often limit themselves to specifying only the type of goods, omitting the specific name, type, parameters and other important characteristics, which creates the risk of recognizing the contract as not concluded. It is noted that the contract may contain only general wording, as a result it turns out that the buyer expected medical products with specific characteristics, and the supplier supplied a cheaper model. It is substantiated that one of the key problems is the lack of clear and generally accepted methods for calculating losses arising from the violation of contractual obligations. It is proposed to consider the possibility of extending the principle of guilt provided for by the Civil Code of the Russian Federation to determine the causal relationship between illegal actions and losses. It is necessary to clarify the legislation regulating the termination of supply contracts.

Key words*: plastic surgery clinic, supply agreement, purchase and sale, goods, buyer, supplier, losses.*

Договор поставки медицинских изделий – основной документ, определяющий порядок приобретения клиникой пластической хирургии необходимых товаров. По сути, это соглашение, по которому клиника получает право собственности на медицинские изделия, а взамен выплачивает поставщику оговоренную сумму.

Договор поставки служит правовой основой для осуществления торговых операций между субъектами предпринимательской деятельности. Он играет ключевую роль в предпринимательской деятельности, являясь одним из самых востребованных видов обязательств. Данный договор фактически обеспечивает функционирование товарооборота в бизнес-среде [3, с. 143].

Между тем, заключение и исполнение договоров поставки часто сопряжено с трудностями. Причины кроются в несовершенстве законодательства, недостаточной юридической грамотности сторон и, как следствие, нарушении прав и интересов, привлечении к ответственности и даже признании договора недействительным. Кроме того, имеется некоторые теоретические вопросы, касающиеся сущности и правовой природы договора поставки.

Данная тема разработана недостаточно, выявлен недостаток научных исследований, посвященных ей.

Цель исследования - анализ теоретических и практических проблем договора поставки медицинского имущества в клиники пластической хирургии (далее – клиника). Результаты исследования могут быть использованы при составлении договоров поставки, при проведении дальнейших научных исследований по теме.

Существует сложность в проведении четкой границы между договорами поставки и купли-продажи, поскольку оба регулируют возмездную передачу имущества. Основное отличие заключается в том, что сторонами договора поставки являются субъекты, ведущие коммерческую деятельность и приобретающие товар для использования в этой деятельности.

Договор поставки выделен в отдельный вид купли-продажи для того, чтобы более тщательно и подробно регулировать правовые отношения, возникающие между компаниями и предпринимателями в процессе их хозяйственной деятельности. Поскольку подобные отношения характеризуются не единичными продажами, а регулярными поставками, для них важна предсказуемость и надежность. Долгосрочный характер, коммерческая направленность договора поставки и профессиональный статус поставщика позволяют определить как самостоятельный вид договора, отличный от купли-продажи и смежных соглашений.

Однако, суд может применить нормы о поставке к сделкам, совершаемым физическими лицами, фактически занимающимися предпринимательством без официальной регистрации. Кроме того, Гражданский кодекс РФ не регулирует случаи заключения договоров поставки с самозанятыми гражданами, которые, не являясь предпринимателями, тем не менее, могут выступать в роли поставщиков.

Некоторые утверждают, что договор поставки самостоятелен относительно договора купли-продажи [1, с. 101].

Данное мнение представляется спорным. Оба договора могут касаться родовых вещей и предполагают наличие цены. Более того, сроки заключения и исполнения этих договоров могут различаться.

Справедливо отмечается, что оба договора, по сути, регулируют один и тот же экономический процесс: возмездную передачу имущества за деньги, то есть куплю-продажу [8, с. 244].

Гражданский кодекс РФ предоставляет поставщику гибкость в выборе источника поставляемых товаров: он может использовать продукцию собственного производства или закупать ее у других производителей. Таким образом, поставщик может совмещать функции производителя и продавца.

Это может приводить к пересечению с договором подряда (ст. 703 ГК РФ), поскольку и в поставке, и в подряде происходит передача прав на вещь заказчику/покупателю.

Некоторые ученые считают, что договоры подряда и купли-продажи имеют общие черты, что обуславливает применение к ним общих правовых норм в определенных аспектах [5].

В судебной практике принято считать, что договор подряда предполагает создание изделия по особому заказу, с учетом личных потребностей покупателя. Купля-продажа, напротив, может включать производство вещи, но эта вещь не отличается какими-либо исключительными, специфическими свойствами [6, с. 256-266].

Вопросы о форме договора и свободном волеизъявлении сторон, представляют практический интерес. Свободное волеизъявление является основополагающим принципом гражданско-правового договора, обеспечивающего саморегулирование гражданских отношений.

Развитие информационных технологий стимулирует появление новых форм договоров, что способствует оперативности и эффективности гражданского оборота. В связи с этим актуальным становится вопрос стандартизации форм фиксации договоренностей между участниками гражданских правоотношений.

В настоящее время законодательно не установлены требования к форме договоров поставки. На практике это приводит к тому, что условия сделки могут быть зафиксированы в нескольких документах, таких как счета, спецификации и товарные накладные.

В счетах обычно указывается наименование товара, его количество и цена. Это создает риски, связанные с несогласованностью важных условий, таких как характеристики товара, сроки поставки и оплаты, гарантии качества и ответственность сторон. Такая несогласованность часто приводит к спорам.

Важно, чтобы стороны договора детально описывали товар, включая все характеристики, необходимые для его однозначной идентификации.

Кроме того, судебная практика подтверждает, что даже при признании предмета договора согласованным на основании рода товара, условие об ассортименте может быть признано несогласованным, если отсутствует детальная спецификация. Для предотвращения признания договора незаключенным необходимо согласовывать как род, так и ассортимент товара. При этом требуется максимально конкретное описание характеристик товара [2, с. 58-60].

Также существенным условием договора поставки является согласование количества товара, которое должно быть выражено в конкретных единицах измерения (например, вес, объем, длина, площадь).

Если товар передан по акту приема-передачи, но письменный договор поставки отсутствует, то обязательство по оплате товара регулируется нормами о неосновательном обогащении (кондикции). В этом случае покупатель обязан оплатить товар, поскольку он получил его без законных оснований.

Хотя Гражданский кодекс РФ предоставляет сторонам свободу в определении формы договора поставки, важно учитывать ключевые условия сделки в письменном виде. Это поможет избежать разногласий, защитить интересы сторон и предотвратить возможные споры.

В связи с этим, представляется целесообразным закрепить в Гражданском кодексе РФ требования к форме договоров поставки. Четкое соблюдение этих требований сторонами позволило бы снизить количество споров и случаев признания договоров незаключенными.

B2B-контракты (между бизнесами) заключаются между компаниями, ведущими предпринимательскую деятельность. В таких контрактах часто используются общие условия, представляющие собой стандартные положения, применимые ко многим сделкам.

Конкретные условия, отражающие уникальные аспекты каждой сделки, оговариваются в самом договоре. Использование общих условий упрощает и ускоряет заключение новых договоров, поскольку исключает необходимость повторного согласования стандартных пунктов. Благодаря наличию схожих элементов и положений, компоненты стандартных контрактов могут быть повторно использованы в различных B2B-сделках.

Общие положения и условия создают правовую основу для взаимоотношений между сторонами. В них, как правило, содержится информация об условиях оплаты, поставки, приемки и другие важные детали, адаптированные к конкретной ситуации.

Важно, чтобы общие условия были составлены грамотно, охватывали все необходимые аспекты и соответствовали специфике конкретной сделки, они должны быть четкими, однозначными и понятными, расплывчатые и двусмысленные формулировки оставляют место для различных толкований.

В связи с вышеизложенным, предлагается внести в Гражданский кодекс РФ положения, регулирующие заключение B2B-контрактов с использованием общих (стандартных) условий, применимых к каждому договору поставки. Стороны смогут уточнять условия для каждого конкретного договора.

Необходимо также уделить внимание регулированию сроков поставки. По ГК РФ, при отсутствии срока поставки в договоре, он, как правило, признается разовым договором купли-продажи.

Однако многие ученые относят срок к существенным условиям. Кроме того, в ст. 506 ГК РФ указано об обязанности передать товар в обусловленный срок (сроки). Судебная практика по данному вопросу неоднозначна.

Таким образом, отсутствие срока поставки, как правило, не свидетельствует о незаключенности договора. Однако для клиники отсутствие в договоре сроков поставки медицинских изделий может создать неопределенность в исполнении договора, что повлечет за собой такие риски для покупателя, как увеличение сроков поставки товара, отсутствие возможности использовать товар в запланированные сроки, и пр.

В связи с этим, предлагается дополнить ст. 506 ГК РФ положением о том, что договор многократной поставки без указания общего срока исполнения считается незаключенным [4, с. 150].

Действующая статья 508 ГК РФ предусматривает равномерную поставку товара партиями при отсутствии согласованного графика. Хотя это удобно для поставщиков сырья, для розничной торговли целесообразно предусмотреть возможность согласования ассортимента товаров в соответствии с потребностями покупателя.

Таким образом, действующее правовое регулирование договора поставки требует доработки.

Для признания договора заключенным необходимо согласование сторонами существенных условий, в первую очередь – предмета договора. Судебная практика показывает, что часто стороны в договорах поставки ограничиваются указанием лишь рода товара, опуская конкретное наименование, вид, параметры и другие важные характеристики. Это создает риск признания договора незаключенным.

Например, в одном из дел суд установил, что указание лишь родовых характеристик и количества товара в счете не позволяет считать договор заключенным. Для этого необходимо точное определение наименования товара, позволяющее его однозначно идентифицировать. Во избежание подобных проблем, рекомендуется в договоре поставки максимально детализировать описание товара, включая наименование, марку, модель, а также технические и функциональные характеристики.

Одним из слабых мест договоров поставки является регулирование гарантийных обязательств. Важным аспектом здесь является возможность покупателя предъявлять претензии напрямую производителю медицинского изделия. В соответствии с Гражданским кодексом РФ, покупатель может предъявлять претензии только поставщику, что сужает спектр доступных ему способов защиты своих интересов.

Фролова Н.К. отмечает, что договоры поставки часто не учитывают интересы покупателей и даже отдают приоритет производителям (поставщикам) [7, с. 252].

В то время как обязательства покупателя часто сводятся к оплате изделия, на поставщика возлагаются гарантийные обязательства и устранение недостатков. Проблема усугубляется тем, что стороны часто избегают заключения полноценного письменного договора, ограничиваясь актами приема-передачи или товарными накладными.

В результате, поставщик может обратиться в суд с требованием взыскать с покупателя основной долг за товар и штрафные санкции за просрочку оплаты, ссылаясь на нарушение норм ГК РФ о поставке.

В случае передачи товара только по акту без письменного договора, возникает необходимость квалифицировать возникшее гражданско-правовое обязательство. Это означает, что покупатель, получивший товар без законных оснований, обязан его оплатить как лицо, неосновательно обогатившееся за счет поставщика.

Взыскание неосновательного обогащения возможно в соответствии со ст. 1105 ГК РФ. Однако, на практике встречаются случаи, когда организации и индивидуальные предприниматели обращаются в суд с исками о взыскании неосновательного обогащения, ссылаясь на ст.ст. 1102 и 1103 ГК РФ, даже при наличии платежных поручений со ссылками на договор поставки.

К сожалению, суды в таких ситуациях могут признать договор поставки незаключенным из-за отсутствия согласованных условий, таких как сроки, периоды или цена поставки. Если договор

признан незаключенным, денежные средства, уплаченные в счет его исполнения, не могут быть признаны оплатой по договору поставки.

Основной причиной споров по договору поставки является неисполнение одной из сторон своих обязательств, что приводит к судебным разбирательствам. Часто покупатель получает товар, не соответствующий требованиям качества, что требует проведения экспертизы. Факт заключения и исполнения договора может быть подтвержден действиями сторон, свидетельствующими об их намерениях (конклюдентными действиями).

Стороны несут установленную законом и договором ответственность за невыполнение, либо ненадлежащее выполнение вышеуказанных обязанностей. Если одна из сторон договора поставки не выполняет свои обязательства перед другой стороной (например, покупатель уклоняется от оплаты полученного товара), то этот договор считается не исполненным с ее стороны. Если же сторона исполняет свои обязательства, но не соблюдает ряд условий, содержащихся в договоре или предусмотренных законодательством, такое исполнение считается ненадлежащим.

Примерами неисполнения или ненадлежащего исполнения договора поставки являются нарушение срока поставки, оплаты товара, поставка некачественного, либо некомплектного медицинского изделия, отказ от замены товара, в том числе в гарантийный срок и т.п.

На практике возникают споры, связанные с неоднозначным толкованием качества и ассортимента. Договор может содержать только общие формулировки. В результате оказывается, что покупатель ожидал медицинские изделия с конкретными характеристиками, а поставщик поставил более дешевую модель. Недоразумения из-за отсутствия детальной спецификации часто заканчиваются судебными исками о расторжении договора и возмещении убытков.

Если в договоре нет ясной процедуры расторжения, одна сторона может попытаться прекратить отношения, сославшись на «существенное нарушение». В результате в суде приходится выяснять, действительно ли оснований для отказа хватало.

Одной из ключевых проблем является отсутствие четких и общепринятых методик для расчета убытков, возникших в результате нарушения договорных обязательств. Это затрудняет обоснование требований о возмещении ущерба, особенно в части упущенной выгоды.

Необходимо разработать и закрепить нормативно четкий метод расчета убытков, а также уточнить в Гражданском кодексе РФ понятие и порядок расчета упущенной выгоды, предоставив конкретный перечень доходов, которые могут быть к ней отнесены.

Существенной проблемой является установление убедительной причинно-следственной связи между действиями нарушителя и понесенными убытками. Отсутствие четких критериев для определения юридически значимой причинно-следственной связи делает этот процесс субъективным и сложным. Поэтому следует рассмотреть возможность распространения принципа виновности, предусмотренного ГК РФ, на определение причинно-следственной связи между неправомерными действиями и убытками.

Существует противоречие между статьями 450 и 523 ГК РФ относительно процедуры расторжения договора поставки в случае существенного нарушения условий. Это приводит к различным толкованиям в судебной практике и создает неопределенность для сторон договора. Поэтому необходимо внести ясность в законодательство, регулирующее расторжение договоров поставки, чтобы устранить противоречия и обеспечить единообразное применение норм.

В целом, предлагаемые изменения направлены на усиление защиты прав и законных интересов сторон договора поставки, пострадавших от неправомерных действий контрагента, путем совершенствования механизмов возмещения убытков и расторжения договоров.

Список литературы:

[1] Комментарий Гражданского Кодекса Российской Федерации. М.: БЕК, 1999. С. 101.

[2] Малявина Н.Б. Почему сторонам договора поставки следует быть внимательными: проблемы согласованности предмета и условий // Арбитражный и гражданский процесс. 2021. № 6. С. 58 - 60.

[3] Мержоева З.С. Правовая природа договора поставки // Фундаментальные и прикладные исследования: проблемы и результаты. 2016. № 20-2. С. 143.

[4] Плохих С.А. Срок как существенное условие договора поставки // Права и управление. 2023. № 11. С. 150.

[5] Романец Ю.В. Система договоров в гражданском праве России. М.: НОРМА; ИНФРА-М, 2019.

[6] Ушаков А.А. Квалификация договора на изготовление вещей путем 3D-печати // Вестник Российской правовой академии. 2024. № 4. С. 256 - 266.

[7] Фролова Н.К. Некоторые правовые проблемы совершенствования договора поставки // Проблемы экономики и юридической практики. 2009. № 1. С. 252.

[8] Яковлева В.Ф. Проблемы гражданского и административного права. Л.: ЛГУ, 1962. С. 244.

References:

[1] Commentary of the Civil Code of the Russian Federation. M.: BECK, 1999. S. 101.

[2] Malyavina N.B. Why the parties to the supply contract should be careful: problems of consistency of the subject and conditions//Arbitration and civil proceedings. 2021. № 6. S. 58-60.

[3] Merzhoeva Z.S. Legal nature of the supply contract//Fundamental and applied research: problems and results. 2016. № 20-2. S. 143.

[4] Bad S.A. Term as an essential condition of the supply contract//Rights and management. 2023. № 11. S. 150.

[5] Romanets Yu.V. System of contracts in civil law of Russia. M.: NORMA; INFRA-M, 2019.

[6] Ushakov A.A. Qualification of a contract for the manufacture of things by 3D printing//Bulletin of the Russian Law Academy. 2024. № 4. S. 256-266.

[7] Frolova N.K. Some legal problems of improving the supply contract//Problems of economics and legal practice. 2009. № 1. S. 252.

[8] Yakovleva V.F. Problems of civil and administrative law. L.: leningrad state university, 1962. S. 244.

