

УДК 34.01

**ПРАВОВЫЕ МЕХАНИЗМЫ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ
СТАБИЛЬНОСТИ: СТРУКТУРА И СУЩЕСТВЕННЫЕ УСЛОВИЯ
ДОГОВОРА ПОСТАВКИ****LEGAL MECHANISMS FOR ENSURING ECONOMIC STABILITY:
STRUCTURE AND ESSENTIAL TERMS OF THE SUPPLY CONTRACT**

Н.А. Вакулич, А.Е.Городничук ,

УО «Брестский государственный технический университет», г. Брест,
Республика Беларусь

Аннотация. В статье анализируется влияние правовой определенности условий договора поставки на эффективность коммерческих отношений и экономическое развитие субъектов предпринимательства. Рассматриваются проблемные вопросы квалификации существенных условий договора в контексте минимизации транзакционных издержек и судебных рисков. Обосновывается тезис о том, что грамотное структурирование договорных обязательств является ключевым фактором стабильности гражданского оборота.

Ключевые слова: договор поставки, экономическая безопасность бизнеса, существенные условия, транзакционные издержки, гражданский оборот, предпринимательские риски.

Abstract. The article analyzes the impact of legal certainty of supply contract terms on the effectiveness of commercial relations and economic development of business entities. Problematic issues of qualification of essential terms of the contract in the context of minimizing transaction costs and legal risks are considered. The thesis that competent structuring of contractual obligations is a key factor in the stability of civil turnover is substantiated.

Keywords: supply contract, economic security of business, essential terms, transaction costs, civil turnover, business risks.

Стабильность экономического развития Российской Федерации напрямую зависит от надежности правовых связей между субъектами предпринимательской деятельности. Договор поставки, являясь основной правовой формой оптового товарооборота, выступает фундаментом для реализации коммерческих проектов. Однако статистика арбитражных споров свидетельствует о том, что значительная часть экономических потерь бизнеса связана не с рыночными факторами, а с правовыми ошибками на этапе заключения договоров[3].

Признание договора незаключенным из-за отсутствия соглашения по существенным условиям влечет за собой невозможность взыскания убытков, неустоек и приводит к замораживанию оборотных средств. Таким образом, проблема квалификации существенных условий договора поставки выходит за рамки чистой юридической теории и становится

актуальной проблемой экономического развития. Целью данной работы является выявление правовых механизмов, позволяющих снизить экономические риски участников оборота через оптимизацию структуры договора поставки.

Рассматривая договор поставки как инструмент экономического оборота, следует отметить, что в реальной хозяйственной практике он нередко воспринимается участниками оборота как чисто формальная процедура, необходимая для бухгалтерского учета. Однако его экономическая сущность заключается в гораздо более важном — это механизм синхронизации производственных процессов и планирования хозяйственных связей между контрагентами. Специфика данного договора (ст.506 ГК РФ), предполагающая использование товара в предпринимательской деятельности, накладывает повышенные требования к определенности обязательств, так как на кону стоят не просто товары, а бизнес-процессы покупателей[4].

На практике неопределенность условий договора создает зону экономического риска, которая может стать критической для предприятия. Рассмотрим это на конкретных примерах. Во-первых, возрастают транзакционные издержки. Если формулировки в договоре размыты, стороны вынуждены тратить рабочее время менеджеров и ресурсы юристов на последующие согласования или судебные разбирательства[3]. Например, спор о том, входила ли упаковка в стоимость партии товара, может затянуться на месяцы, в течение которых деньги будут заморожены в арбитраже.

Во-вторых, существует риск срыва производственных цепочек. Для производственного предприятия поставка сырья — это вопрос непрерывности цикла. Если предмет договора согласован нечетко (например, указано просто «металлопрокат» без указания марки стали и ГОСТа), покупатель вправе отказаться от приемки. В результате завод может встать из-за отсутствия подходящих материалов, что ведет к прямым убыткам от простоя оборудования и невыполнения собственных обязательств перед клиентами.

В-третьих, правовая неустойчивость контрактов снижает инвестиционную привлекательность бизнеса. Потенциальные инвесторы или банки, оценивая компанию, анализируют портфель ее контрактов. Если значительная часть договоров поставки имеет риски признания их незаключенными из-за пороков структуры, это сигнализирует о высоких операционных рисках. Следовательно, юридическая корректность структуры договора является не просто требованием закона, а необходимым условием для эффективного функционирования рынка и защиты капитала предпринимателей.

Анализируя предмет договора и экономические последствия его неопределенности, необходимо подчеркнуть, что именно это условие

является фундаментальным для любой коммерческой сделки. Единственным безусловно существенным условием договора поставки, отсутствие которого делает экономическую сделку ничтожной с точки зрения принудительного исполнения, является предмет договора, включающий наименование и количество товара[1].

Для реального сектора экономики проблема индивидуализации предмета имеет практическое значение, выходящее за рамки юридической техники. Прежде всего, речь идет об идентификации актива: без четкого наименования с указанием ГОСТ, артикулов или технических характеристик товар не может быть корректно принят на баланс предприятия. Например, если в накладной указано просто «строительные материалы» без расшифровки, бухгалтерия столкнется с проблемами налогового учета и амортизации, что может привести к штрафам со стороны контролирующих органов.

Кроме того, существует серьезный риск потери ликвидности. Если суд признает договор незаключенным из-за неопределенности предмета, поставленный товар может быть квалифицирован как неосновательное обогащение по статье 1102 ГК РФ[4]. Возврат товара в натуре или взыскание его стоимости в таком случае сопряжено с длительными судебными процедурами, что фактически выводит активы из оборота на неопределенный срок[3]. Чтобы избежать подобных сценариев и обеспечить экономическую безопасность, сторонам необходимо использовать детализированные спецификации, являющиеся неотъемлемой частью договора. Такой подход позволяет гибко управлять ассортиментом в зависимости от потребностей производства, не подвергая себя риску признания рамочного договора незаключенным.

Переходя к вопросу срока поставки и цены, важно отметить необходимость поиска баланса между гибкостью обязательств и их определенностью. В контексте экономического развития особую значимость приобретает вопрос диспозитивности данных условий, поскольку дискуссионный статус срока поставки имеет прямое влияние на стратегическое планирование бизнеса. Судебная практика, включая позиции Верховного Суда РФ, склоняется к тому, что отсутствие срока не влечет незаключенность договора, так как он может быть определен по правилам ст. 314 ГК РФ как «разумный срок»[1]. Однако для реальной экономики это понятие остается зоной неопределенности, поскольку затрудняет прогнозирование выручки и создает риски простоя производственных мощностей покупателя. Например, для сезонного товара даже небольшая задержка сверх ожидаемого периода может привести к затовариванию склада и убыткам от невозможности реализации. Ценовое условие также играет ключевую роль: несмотря на возможность определения цены по рыночным аналогам согласно ст. 424 ГК РФ[4], отсутствие твердой цены создает риски конфликтов при

изменении рыночной конъюнктуры, особенно в периоды высокой инфляции. Поэтому для стабильности экономического развития предпочтительной является фиксация цены или четкого механизма ее пересмотра, что позволяет сторонам хеджировать инфляционные риски и сохранять предсказуемость расходов.

Обсуждая пути решения проблем и минимизации экономических рисков, целесообразно обратиться к анализу правоприменительной практики, который позволяет сформулировать комплекс мер для совершенствования договорной работы как фактора экономического роста. Прежде всего, речь идет о стандартизации договорной работы, поскольку внедрение типовых проверенных форм внутри предприятий снижает вероятность ошибок и существенно ускоряет документооборот. Не менее важным аспектом является использование электронных технологий: применение ЭЦП и систем электронного документооборота позволяет оперативно согласовывать спецификации, фиксируя волю сторон и снижая риск споров о заключенности договора[2]. Кроме того, критически значима предусмотренная процедура разногласий, ведь включение в договор четкого регламента протоколирования позволяет избегать ситуаций, когда молчание одной из сторон трактуется неоднозначно. Нельзя забывать и о правовой экспертизе сделок, подразумевая включение этапа проверки контрагента и текста договора в обязательный бизнес-процесс перед отгрузкой товара. В совокупности реализация данных мер способствует снижению количества арбитражных споров, разгружает судебную систему[3] и, главное, обеспечивает непрерывность хозяйственных связей. Оптимизация закупочной деятельности через использование логистических систем «точно в срок» также способствует повышению эффективности договорной работы [5].

Подводя итог проведенному исследованию, следует констатировать, что структура и существенные условия договора поставки выходят за рамки чисто юридической техники, выступая важным экономическим инструментом обеспечения стабильности оборота. Анализ показал, что правовая неопределенность контрактов создает существенные барьеры для развития бизнеса, напрямую увеличивая транзакционные издержки и снижая надежность хозяйственных связей. Таким образом, решение проблем квалификации существенных условий лежит в плоскости повышения правовой культуры предпринимателей и тщательной детализации договорных условий. Гарантирование определенности предмета, срока и цены способствует не только защите прав собственников, но и формированию благоприятного делового климата, что в конечном итоге обеспечивает устойчивый экономический рост региона и страны в целом.

Список литературы

1. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 25.12.2018 № 49 «О некоторых вопросах применения общих положений Гражданского кодекса Российской Федерации о заключении и толковании договора». – Текст : непосредственный // Российская газета. – 2019. – № 10.
2. КиберЛенинка : научная электронная библиотека : [сайт]. – 2026. – URL: <https://cyberleninka.ru> (дата обращения: 02.03.2026). – Текст : электронный.
3. Картотека арбитражных дел : [сайт]. – Москва : Арбитражные суды РФ, 2026. – URL: <https://kad.arbitr.ru> (дата обращения: 02.03.2026). – Текст : электронный.
4. Гражданский кодекс Российской Федерации (часть вторая) от 26.01.1996 № 14-ФЗ (ред. от 01.07.2021). – Текст : электронный // КонсультантПлюс : [сайт]. – Москва, 2026. – URL: https://www.consultant.ru/document/cons_doc_LAW_9027/ (дата обращения: 02.03.2026)
5. Мороз, Д. В. Логистическая система «точно в срок» как способ оптимизации закупочной деятельности предприятия / Д. В. Мороз, А. Э. Романюк, Н. А. Вакулич. – Текст : электронный // Проблемы и перспективы развития научно-технологического пространства. – 2024. – С. 284–288. – URL: <https://elibrary.ru> (дата обращения: 01.03.2026).