

Дата поступления рукописи в редакцию: 20.09.2025 г.
Дата принятия рукописи в печать: 11.09.2025 г.

DOI: 10.24412/2076-1503-2025-8-198-201

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

ПОНЯТИЕ И ПРАВОВАЯ ПРИРОДА ПОСТАВКИ МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ И МЕДИЦИНСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ ДЛЯ ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ КЛИНИКИ ПЛАСТИЧЕСКОЙ ХИРУРГИИ

Аннотация. В статье исследованы понятие и правовая природа поставки медицинских изделий и медицинского оборудования для хозяйственной деятельности клиники пластической хирургии. Установлено, что договор поставки медицинских изделий и медицинского оборудования – то соглашение, по которому поставщик обязуется передать, а покупатель принять и оплатить определенное медицинское изделие или медицинское оборудование. **Цель договора поставки медицинских изделий и медицинского оборудования** – использование их для оказания медицинских услуг, т.е. в коммерческих целях. Раскрыто, что 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. Долгосрочный характер данного договора, профессиональный статус продавца и специфика поставляемых товаров, позволяют выделить его в отдельный вид договора. Отмечено, что поставка товара может быть разовой или осуществляться партиями в течение определенного периода, время заключения и исполнения договора обычно не совпадают, если продавец – производитель, договор может касаться как существующего, так и будущего товара, если продавец – посредник, он не всегда является собственником товара. Обращено внимание, что договор поставки характеризуется определенной целью приобретения товара – он предназначен для бизнеса или для обеспечения деятельности покупателя, а не для личного использования.

Ключевые слова: клиника пластической хирургии, договор поставки, товар, медицинское изделие, медицинское оборудование, покупатель, поставщик, Гражданский кодекс РФ.

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

THE CONCEPT AND LEGAL NATURE OF THE SUPPLY OF MEDICAL PRODUCTS AND MEDICAL EQUIPMENT FOR THE BUSINESS ACTIVITIES OF A PLASTIC SURGERY CLINIC

Annotation. The article examines the concept and legal nature of the supply of medical products and medical equipment for the business activities of a plastic surgery clinic. It is established that a contract for the supply of medical products and medical equipment is an agreement under which the supplier undertakes to transfer, and the buyer to accept and pay for a certain medical product or medical equipment. The purpose of the contract for the supply of medical products and medical equipment is to use them to provide medical services, i.e. for commercial purposes. It is disclosed that the supply contract is singled out as a separate type of sale and purchase in order to more thoroughly and in detail regulate the legal relations arising between companies and entrepreneurs in the course of their business activities. The long-term nature of this contract, the professional status of the seller and the specifics of the supplied goods allow it to be singled out as a separate type of contract. It is noted that the supply of goods can be one-time or carried out in batches over a certain period,

the time of conclusion and execution of the contract usually do not coincide, if the seller is a manufacturer, the contract may concern both existing and future goods, if the seller is an intermediary, he is not always the owner of the goods. It is noted that the supply contract is characterized by a specific purpose for the acquisition of goods - it is intended for business or to ensure the buyer's activities, and not for personal use.

Key words: *plastic surgery clinic, supply agreement, goods, medical device, medical equipment, buyer, supplier, Civil Code of the Russian Federation.*

Изучение понятия и правовой природы договора поставки необходимо для того, чтобы принимать более взвешенные и обоснованные решения в сферах производства, сбыта, гарантийного обслуживания, документооборота и взаимодействия с партнерами. Анализ договора поставки дает возможность выявить его ключевые особенности, разработать оптимальные условия и определить позиции для включения в текст договора с целью снижения потенциальных рисков, это способствует повышению защищенности и эффективности коммерческой деятельности.

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

Цель исследования - анализ понятия и правовой природы поставки медицинских изделий и медицинского оборудования для хозяйственной деятельности клиники пластической хирургии (далее – клиника). Результаты работы могут быть использованы при разработке сторонами проекта договора, при проведении дальнейших научных исследований по теме.

В процессе своей деятельности у клиники нередко возникает потребность в заключении договоров поставки различных медицинских изделий и медицинского оборудования, необходимых для оказания медицинских услуг. По данному договору поставщик обязуется передать, а покупатель принять и оплатить определенное медицинское изделие и/или медицинское оборудование.

Договор на поставку медицинских изделий является важным договором, регулирующим деятельность клиники. Он направлен на передачу товара в собственность в обмен на равноценное денежное представление. **Цель договора поставки медицинских изделий и медицинского оборудования** - использование их для оказания медицинских услуг, т.е. в коммерческих целях.

Кроме специальных норм ГК РФ для договора поставки, имеющих преимущество по отношению к общим положениям о купле-продаже, к данному договору применяются также общие нормы Гражданского кодекса, регулирующие договоры, сделки и обязательства [2, с. 115].

Отношения, возникающие при поставке товаров, уже включают в себя передачу товаров розничным торговым организациям. Следовательно, нет необходимости заключать отдельный договор для этого случая или применять общие положения о купле-продаже для регулирования оптовой торговли. Все эти отношения полностью регулируются параграфом 3 главы 30 Гражданского кодекса РФ [5, с. 197-207].

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. Однако, в отличие от обычной купли-продажи, поставка характеризуется крупным объемом и требует от поставщика выполнения ряда дополнительных действий, связанных с организацией и обеспечением передачи товаров.

В основе заключения договора лежит принцип свободы договора, который означает независимость сторон при его заключении. Они, как правило, самостоятельно, без понуждения, принимают решение о вступлении в договорные отношения и, в то же время, не могут навязывать условия договора другой стороне.

И общие принципы заключения гражданско-правовых договоров, и специальные нормы, регулирующие договоры поставки, обеспечивают добровольность соглашения и соответствие условий договора их подлинной воле [6, с. 145].

Для того, чтобы договор имел юридическую силу, он должен быть заключен по взаимному согласию, дееспособными лицами и соответствовать законодательству РФ. Договор как юридический документ должен быть подписан обеими сторонами: поставщиком и клиникой. Именно с этого момента договор вступает в силу и начинает исполняться сторонами.

В аспекте правоустанавливающего свойства договора при отсутствии согласия по всем суще-

ственным условиям, минимально необходимым для реализации такого свойства выступает согласование предмета договора.

Поставщиком, как правило, выступают коммерческие организации и индивидуальные предприниматели (далее – ИП). Некоммерческие организации могут быть таковыми, если деятельность по поставкам товаров соответствует целям их создания и не противоречит уставу (абзац 2 п. 3 ст. 50 ГК). Закон позволяет заключить договор поставки гражданам-поставщикам и без регистрации ИП, например, являющимся самозанятыми.

При этом деятельность по поставке медицинских изделий и медицинского оборудования не является медицинской или фармацевтической деятельностью, поэтому лицензированию не подлежит.

Государственные, муниципальные и ведомственные медицинские учреждения проводят закупки медицинских изделий и медицинского оборудования в соответствии с Федеральным законом РФ № 223-ФЗ О закупках товаров, работ, услуг отдельными видами юридических лиц от 18.07.2011 г. и Федеральным законом РФ № 44-ФЗ О контрактной системе в сфере закупок товаров, работ, услуг для обеспечения государственных и муниципальных нужд от 05.04.2013 г. Договора (контракты) на поставку медицинских изделий заключаются с победителем конкурентной закупки, для чего поставщик должен подать заявку на участие в закупке. Договор (контракт) с контрагентом может быть заключен и как с единственным поставщиком, без проведения конкурентной процедуры, если это допускается положением о закупке клиники.

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 его как самостоятельный вид договора, отличный от купли-продажи и смежных соглашений.

В.В. Витрянский считает, что договор поставки выделен в отдельный вид в связи с тем, что он предназначен для регулирования длительных и систематических отношений между профессиональными участниками рынка. В отличие от купли-продажи поставка предполагает постоян-

ное сотрудничество и требует более детальной правовой регламентации, учитывающей специфику коммерческой деятельности [3, с. 115].

Рассматриваемый договор характеризуется следующими особенностями: поставка товара может быть разовой или осуществляться партиями в течение определенного периода, время заключения и исполнения договора обычно не совпадают, если продавец – производитель, договор может касаться как существующего, так и будущего товара, если продавец – посредник, он не всегда является собственником товара. Договоры поставки, как правило, предполагают длительные отношения и исполнение обязательств частями, часто с участием посредников, исключающих прямое взаимодействие с конечным потребителем.

Договор поставки играет важнейшую роль в коммерческой деятельности, определяя порядок взаимодействия между поставщиком и покупателем. В этом соглашении участвуют только две стороны: поставщик, как правило, профессиональный производитель или закупщик товаров, и клиника, приобретающая медицинские изделия или медицинское оборудование для использования в своей деятельности.

В силу ст. 506 ГК РФ, цель заключения договора поставки состоит в приобретении товара, предназначенного для бизнеса или для обеспечения деятельности покупателя, а не для личного использования [1].

Некоторые исследователи утверждают, что в данном случае под товаром следует понимать движимые вещи, обладающие родовыми признаками. В качестве аргумента указывается, что законодательство гарантирует право на замену некачественного товара на аналогичный, но надлежащего качества. Однако на практике предметом поставки может быть и товар, обладающий индивидуальными свойствами.

Договор поставки находится в процессе постоянного развития. Современные исследования сосредоточены на анализе его структуры и динамики, а также на пересмотре устоявшихся теоретических подходов к классификации договоров.

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. Этим договором фактически обеспечивается функционирование товарооборота в бизнес-среде [4, с. 143].

При этом, договор поставки имеет специфические особенности, отличающие его от стандартных предпринимательских соглашений. Это связано с тем, что в роли покупателей могут выступать не только коммерческие организации, но и государственные структуры и некоммерческие организации.

Соответственно, договор поставки медицинских изделий и медицинского оборудования характеризуется следующими признаками:

- **наличие конкретного срока передачи медицинских изделий клинике;**

- приобретаемые товары должны использоваться клиникой исключительно в коммерческих целях;

- сторонами договора поставки могут выступать юридические лица, а также ИП и самозанятые.

Таким образом, договор поставки медицинских изделий и медицинского оборудования представляет собой соглашение, по которому поставщик обязуется передать, а клиника - принять и оплатить определенное медицинское изделие и/или медицинское оборудование. **Цель договора поставки медицинских изделий** - использование их для оказания медицинских услуг, т.е. в коммерческих целях.

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. Долгосрочный характер, коммерческая направленность данного договора и профессиональный статус продавца, а также специфика поставляемых товаров, позволяют выделить его в отдельный вид договора.

Кроме того, договор поставки характеризуется определенной целью приобретения товара - он предназначен для бизнеса или для обеспечения деятельности покупателя, а не для личного использования.

Список литературы:

[1] Постановление Пленума ВАС РФ от 22 октября 1997 г. № 18 «О некоторых вопросах, связанных с применением положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки» // Вестник ВАС РФ. 1998. № 3. С. 22.

[2] Верховец Е.С. Особенности договора поставки и его правовое регулирование в России // Вестник науки. 2024. С. 115.

[3] Витрянский В.В. Договор купли-продажи и его отдельные виды. М.: Статут, 1999. С. 115.

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

[5] Морозов А.А., Сварчевский К.Г., Саченко А.Л. Правовое регулирование договора поставки в России // Право и политика. 2021. № 9. С. 197-207.

[6] Шевченко Л.И. Регулирование отношений поставки: теория практика. СПб.: Изд-во «Юридический центр Пресс», 2002. С. 145.

Spisok literatury:

[1] Postanovlenie Plenuma VAS RF ot 22 oktyabrya 1997 g. № 18 «O nekotoryh voprosah, svyazannyh s primeneniem polozhenij Grazhdanskogo kodeksa Rossijskoj Federacii o dogovore postavki» // Vestnik VAS RF. 1998. № 3. S. 22.

[2] Verhovec E.S. Osobennosti dogovora postavki i ego pravovoe regulirovanie v Rossii // Vestnik nauki. 2024. S. 115.

[3] Vitryanskij V.V. Dogovor kupli-prodazhi i ego otdel'nye vidy. M.: Statut, 1999. S. 115.

[4] Merzhoeva Z.S. Pravovaya priroda dogovora postavki. // Fundamental'nye i prikladnye issledovaniya: problemy i rezul'taty. 2016. № 20-2. S. 143.

[5] Morozov A.A., Svarchevskij K.G., Sachenko A.L. Pravovoe regulirovanie dogovora postavki v Rossii // Pravo i politika. 2021. № 9. S. 197-207.

[6] Shevchenko L.I. Regulirovanie otnoshenij postavki: teoriya praktika. SPb.: Izd-vo «YUridicheskij centr Press», 2002. S. 145.

