МИНИСТЕРСТВО ЮСТИЦИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**ГОСУДАРСТВЕННОЕ ОБЩЕОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ**

**ВЫСШЕГО ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО ОБРАЗОВАНИЯ**

«РОССИЙСКАЯ ПРАВОВАЯ АКАДЕМИЯ МИНИСТЕРСТВА ЮСТИЦИИ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

СЕВЕРО-ЗАПАДНЫЙ (г. САНКТ – ПЕТЕРБУРГ) ФИЛИАЛ

**КОНТРОЛЬНАЯ РАБОТА**

*по дисциплине:* ***ГРАЖДАНСКОЕ ПРАВО (СПЕЦИАЛЬНАЯ ЧАСТЬ)***

*по теме: ОБЩНОСТЬ И РАЗЛИЧИЕ ДОГОВОРА КУПЛИ-ПРОДАЖИ*

 *И ДОГОВОРА ПОСТАВКИ*

|  |
| --- |
| Работа выполнена студентом 3 курса, группы № 56заочной формы обученияВолковой Мариной ГеннадиевнойПреподаватель: Кандидат юридических наук, доцентБычкова Е.Н. |

**Санкт-Петербург**

**2005 год**

**ПЛАН РАБОТЫ:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  |  | Страницы |
| 1. | Договор купли-продажи и поставки | 3 - 9 |
| 2. | Различия между договорами купли-продажи и поставки | 10 - 13 |
| 3. | Налогообложение по договору купли-продажи и договору поставки  | 14 - 16 |
| 4. | Исковая давность в международной купле-продаже  | 17 - 20 |
| 5. | Список использованной литературы. | 21 - 22 |

**ДОГОВОР КУПЛИ-ПРОДАЖИ И ПОСТАВКИ**

Основными договорами, которыми оформляется реализация товаров, являются договоры купли-продажи и поставки. Купля-продажа как предмет договорных гражданско-правовых отношений регулируется нормами главы 30 ГК РФ[[1]](#footnote-1).

По договору купли-продажи[[2]](#footnote-2) одна сторона (продавец) обязуется передать вещь (товар) в собственность другой стороне (покупателю), а покупатель обязуется приня-ть этот товар и уплатить за него определенную денежную сумму (цену).

Товаром по договору купли-продажи могут быть любые вещи, кроме видов продукции и отходов производства, свободная реализация которых запрещена сог-ласно Указу Президента РФ[[3]](#footnote-3).

Договор может быть заключен на куплю-продажу товара, который имеется в наличии у продавца в момент его заключения, а также товара, который будет создан или приобретен продавцом в будущем, если иное не установлено законом или не вытекает из характера договора.

Договор купли-продажи является консенсуальным, публичным[[4]](#footnote-4), возмездным, взаимным, двусторонним, реальным. Данный вид договора по способу заключения относится к категории присоединения.

Розничная купля-продажа, поставка товаров, поставка товаров для государственных нужд, контрактация, энергоснабжение, продажа недвижимости, продажа предприятия считаются разновидностями сделки купли-продажи, и к ним применяются общие условия, если иное не предусмотрено правилами ГК РФ.

Если продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязу-ется передать покупателю товар, предназначенный для личного, семейного, домаш-него или иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью, то заключается договор розничной купли-продажи[[5]](#footnote-5). По способу заключения договор розничной купли-продажи относится к договорам присоединения (цена товара и другие условия договора, за исключением предмета договора, определяется продавцом в одностороннем порядке)[[6]](#footnote-6). Договор розничной купли-продажи имеет три формы: устная, конклюдентная (в автоматах), письменная.

Контрактация[[7]](#footnote-7) является разновидностью договора купли-продажи. Данный вид договора заключается в том, что одна сторона продает другой стороне продукцию для переработки или продажи. По данному договору осуществляются лишь закупки сельскохозяйственной продукции.

По договору энергоснабжения[[8]](#footnote-8) энергоснабжающая организация обязуется подавать абоненту (потребителю) через присоединенную сеть энергию, а абонент обязуется оплачивать принятую энергию, а также соблюдать предусмотренный договором режим ее потребления, обеспечивать безопасность эксплуатации находящихся в его ведении энергетических сетей и исправность используемых им приборов и оборудования, связанных с потреблением энергии.

В случае, когда поставщик-продавец, 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, то речь здесь идет о договоре поставки[[9]](#footnote-9).

Итак, в качестве покупателя по договору поставки должны выступать, как правило, коммерческая организация или индивидуальный предприниматель, и передача товара должна производиться в обусловленный срок. Следует отметить, что если оргтехника, мебель, канцтовары приобретены для внутрихозяйственной деяте-льности фирмы или гражданина-предпринимателя их представителями (физическими лицами) у продавца товаров в розницу (за наличный расчет с получением кассового и товарного чека), то отношения сторон регулируются нормами о розничной купле-продаже. Однако, если между юридическими лицами заключен договор поставки, покупатель может применять как наличную, так и безналичную форму оплаты и сочетать их. При этом важно не забывать, что указанием Банка России[[10]](#footnote-10) предельный размер расчетов наличными деньгами между юридическими лицами по одной сделке установлен в Российской Федерации в сумме 60 тыс. руб.

Один и тот же товар может быть объектом и договора поставки, и договора купли-продажи. При этом объектом купли-продажи может быть любая вещь, а при поставке она обязательно должна быть пригодна к использованию в предпринима-тельской деятельности. Кроме того, поставщик (продавец) может совмещать функ-ции изготовителя и продавца.

Отличается и порядок применения неустойки за нарушение условий договора. Неустойка за недопоставку или просрочку поставки товаров взыскивается с постав-щика до фактического исполнения обязательств в пределах его обязанности воспол-нить недопоставленное количество товаров в последующих периодах поставки, если иное не установлено в законе или договоре[[11]](#footnote-11).

Другая особенность состоит в том, что покупатель по договору поставки в отличие от покупателя по договору купли-продажи имеет право:

- при невыполнении поставщиком обязанностей по поставке определенного договором количества товаров приобрести непоставленные товары у других лиц с последующим отнесением на поставщика всех необходимых расходов на их приоб-ретение;

- отказаться от оплаты товаров ненадлежащего качества либо некомплектных товаров, а если они уже оплачены, потребовать от поставщика возврата уплаченных сумм впредь до устранения недостатков и доукомплектования товаров либо их замены[[12]](#footnote-12).

Следует отметить, что основным моментом, на который нужно обратить внимание при заключении сделок купли-продажи, является указание существенных условий договора. Условия договора купли-продажи считаются согласованными, если договор позволяет определить наименование и количество товара, поскольку согласно ст. 455 ГК РФ эти два параметра относятся к существенным условиям договора, отсутствие которых влечет признание его незаключенным. Для некоторых видов договоров в ГК РФ предусмотрены дополнительные существенные условия. Так, существенным условием договора поставки является срок поставки.

Цена является существенным условием договора купли-продажи, если невозможно определить цену, по которой должен оплачиваться товар. По нормам п. 3 ст. 424 ГК РФ в случае, если в возмездном договоре цена не предусмотрена и не может быть определена исходя из его условий, исполнение договора должно быть оплачено по цене, которая при сравнимых обстоятельствах обычно взимается за аналогичные товары, работы или услуги. В частности, это касается цен на уникальные произведения искусства, образцы оборудования и другие вещи, не имеющие аналогов.

Кроме того, установленную цену товара необходимо проанализировать исходя из принципов, изложенных в ст. 40 НК РФ. Если цена сделки подпадает под контроль налоговых органов, следует сравнить ее с рыночной ценой на идентичные товары в сопоставимых условиях. В случае если цены товаров, примененные сторонами сделки, отклоняются в сторону повышения или понижения более чем на 20% от рыночной цены идентичных (однородных) товаров, то следует доначислить налоги таким образом, как если бы результаты этой сделки были оценены исходя из применения рыночных цен на соответствующие товары, либо подготовить документы, подтверждающие, что изменение цены вызвано сезонными или иными колебаниями потребительского спроса, потерей товарами качества, истечением или приближением даты истечения сроков годности товаров, маркетинговой политикой, в том числе при продвижении на рынок новых товаров, товаров, не имеющих аналогов, реализацией опытных образцов товаров в целях ознакомления с ними покупателей и пр.

При исполнении договоров поставки и купли-продажи большое значение имеет определение момента перехода права собственности на товары. Момент исполнения продавцом обязанности передать товар (право собственности на товар) покупателю определяется условиями договора. Если условие перехода права собст-венности на товар договором не установлено, то следует воспользоваться нормами ст. 223, 224 и 458 ГК РФ, согласно которым право собственности на товар у приобретателя возникает с момента его передачи (вручения, предоставления товара в распоряжение), а также в момент отгрузки товара перевозчику или организации связи для его доставки продавцом.

Момент перехода права собственности является определяющим для устано-вления даты признания выручки в бухгалтерском учете организаций. Кроме того, у предприятий, ведущих учет выручки для целей обложения НДС по отгрузке, возни-кают налоговые обязательства перед бюджетом. У покупателя имущество, являю-щееся его собственностью, должно обязательно учитываться на балансе для форми-рования полной и достоверной информации об имущественном положении органи-зации, а также для правильного исчисления налога на имущество (например, при приобретении основных средств). В согласованный момент перехода права собствен-ности имущество списывается с баланса организации продавца (поставщика) и принимается к учету покупателем. Следует отметить, что по внешнеторговым контрактам имущество принимается к бухгалтерскому учету по курсу Банка России на дату перехода права собственности на импортированные товары в соответствии с ПБУ 3/2000[[13]](#footnote-13).

По договору международной купли-продажи товаров продавец, осуществля-ющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в обусловленный срок или сроки производимые или закупаемые им товары покупателю для исполь-зования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным (семейным, домашним) или иным подобным использованием. Согласно российскому законодательству такой контракт определяется как договор поставки. Перечень существенных условий, и в частности условие о предмете договора для договоров международной купли-продажи товаров, будет определяться в зависи-мости от того, подпадает ли он под действие Венской конвенции 1980 г. или норм ГК РФ. Если к такому договору применяются нормы ГК РФ о договоре поставки товаров, то его существенными условиями будут: условия о предмете договора (условия о товаре - его наименование и количество), как и в договоре купли-продажи; условия о периоде и сроках поставки отдельных партий товаров. Если к договору международной купли-продажи товаров применяются нормы Венской конвенции 1980г.[[14]](#footnote-14) и Гаагской конвенции 1955г.[[15]](#footnote-15), его существенными условиями будут условия о предмете договора. С учетом положений ст. 432 ГК РФ остальные условия данного договора будут отнесены к несущественным.

Если по договору поставки (контракту) у нерезидента приобретаются импорт-ные товары, предназначенные для дальнейшей перепродажи, то в целях бухгалтер-ского учета уплаченные таможенные пошлины относятся на увеличение их стоимос-ти. В налоговом учете при исчислении налога на прибыль организаций уплаченные ввозные таможенные пошлины являются косвенными расходами и учитываются в составе расходов текущего отчетного (налогового) периода. Что касается приобрета-емого в режиме импорта амортизируемого имущества, то и в бухгалтерском, и в налоговом учете таможенные и государственные пошлины и регистрационные сборы включаются в его первоначальную стоимость.

Налоговая база по НДС для ввозимых на таможенную территорию Российской Федерации товаров определяется как сумма таможенной стоимости товара и подлежащих уплате таможенной пошлины и акцизов.

По договору купли-продажи или поставки на продавца (поставщика) может возлагаться обязанность доставить товар покупателю. Может быть также предусмотрено получение товаров покупателем в месте нахождения продавца (поставщика). Порядок бухгалтерского учета будет зависеть от того, включена ли стоимость доставки в цену товара или установлена сверх нее. В соответствии с пп. 5, 6 и 13 ПБУ 5/01[[16]](#footnote-16) организациям, осуществляющим торговую деятельность, дано право установить в учетной политике один из вариантов учета транспортных расходов, связанных с заготовкой и доставкой товаров до места их использования и производимых до момента их передачи в продажу: либо включать расходы в стоимость приобретения товаров (если они не включены в их цену, установленную договором), либо включать их в состав расходов на продажу.

В налоговом учете при реализации покупных товаров в состав расходов включается стоимость приобретения данных товаров. При этом расходы, связанные с их покупкой и реализацией, формируются с учетом положений ст. 320 НК РФ, согласно которой стоимость покупных товаров, реализованных в данном отчетном (налоговом) периоде, и суммы расходов на их доставку (транспортные расходы) до склада налогоплательщика - покупателя товаров в случае, если эти расходы не включены в цену приобретения этих товаров, относятся к прямым расходам. Сумма прямых расходов, относящаяся к остаткам товаров на складе, определяется путем специального расчета по методу среднего процента.

Все остальные расходы, включая транспортные расходы, не связанные с доставкой покупных товаров до склада налогоплательщика, за исключением внереализационных расходов, определяемых в соответствии со ст. 265 НК РФ, осуществленные в текущем месяце, признаются косвенными расходами и уменьшают доходы от реализации текущего месяца.

**РАЗЛИЧИЕ МЕЖДУ ДОГОВОРАМИ КУПЛИ-ПРОДАЖИ**

 **И ПОСТАВКИ**

В социалистической экономике выделение договора поставки в самостоятельный вид диктовалось потребностями планово-распределительной системы, которая была построена на том, что любое предприятие на основе спущенного сверху планового задания фактически действовало по заказу государства, которое затем распределяло готовую продукцию. Данный вид договора был отражением не только законодательства, но и экономических, социальных условий, существовавших при социализме. Однако, когда страна вступила в новые экономические условия, необходимость разграничения купли-продажи и поставки стала очевидной. Это связано с тем, что большая часть экономики России до сих пор базируется на доставшихся в наследство от прежнего государства социалистических формах собственности.

Сейчас между предприятиями отношения строятся на основе заказа с передачей вновь изготовленной вещи. Такие отношения определяются как поставочные по своей экономической сущности. Например, металлургический завод, находящийся в системе рыночных отношений, изготавливает двутавровые балки для последующей продажи любому лицу, которому они нужны. Изготовление не по конкретному заказу не относится к существенным признакам поставки, отличающим ее от купли-продажи как таковой. Однако если есть заказ на изготовление рельсов для использования их по индивидуальному государственному заказу (допустим, от железнодорожного ведомства), то это поставка. На мой взгляд, поставка неразрывно связана с заказом, индивидуализирующим вещь, которую изготовит поставщик, где уже заранее определяются стандарты, нормативы, время изготовления, приемка с более жесткими или со специфическими критериями и т.д.

Между предпринимателями могут также существовать поставочные отношения. В массе производство не рассчитано на заказ от индивидуального предпринимателя и ориентируется на стандартные требования по качеству. Поэтому товар, заказанный с индивидуальными характеристиками, часто требует изменения производственного процесса, его переналадки, внесения различных индивидуальных дополнений и особенностей. Необходимость в поставочных отношениях может возникнуть, например, между производителем автомобилей и заказчиком-покупателем, который индивидуально заказывает у него партию машин с набором заранее определенных технических характеристик, установленным сроком изготовления и пр.

В процесс производства продукции, изначально предполагаемой для купли-продажи, могут вклиниваться поставочные отношения, которые будут иметь место при наличии индивидуального заказа от покупателя. Требование покупателя о наличии в товаре каких-либо индивидуальных характеристик приводит к тому, что продавец, выполняя его условия, модифицирует производственный процесс для производства данного товара, приобретающего, таким образом, индивидуальные характеристики, и выступает уже в роли поставщика, а с покупателем устанавливаются чисто поставочные отношения.

При поставке специфически организуется весь процесс производства вещи, связанный с ее индивидуальностью, различием в ее характеристиках по отношению к вещи, предназначенной для массового производства. Что же касается тех отношений, при которых вещи изготавливаются на продажу просто как товар, предназначенный для любого, кто его купит, кому подойдут усредненные характеристики данного товара, то данный договор является договором купли-продажи.

Однако, несмотря на некоторую аналогию между поставочными и подрядными отношениями, в поставочных отношениях не присутствует важнейший признак подряда - связь с процессом производства товара.

По моему мнению, поставка есть особый договорный вид отношений, который, даже учитывая существующую в ГК РФ дифференциацию, по своей экономической сущности остается самостоятельным, одновременно отличающей его от купли-продажи. В принципе законодатель был прав, объединив нормы ГК РФ о купле-продаже и поставке, но ввиду самостоятельности этих экономических отношений не следует признавать поставку разновидностью купли-продажи.

Данная концепция позволяет привести нормы о поставке, действовавшие в советский период, в соответствие с нынешними реалиями. Ведь именно в условиях свободной конкуренции зачастую велик спрос на товары, обладающие особыми индивидуальными характеристиками, которые производятся и передаются покупателю на основе договора поставки.

Таким образом, можно сделать вывод, что экономика диктует договорную форму отношений и именно рынок обусловливает необходимость включения производственного процесса.

Именно экономика и организация производства лежат в основе разграничения купли-продажи и поставки. При этом, разграничивая куплю-продажу и поставку по признаку наличия специальных производственных отношений, не исключаются такие важные разграничивающие признаки поставки, как субъектный состав и цель приобретения товара.

Стоит отметить некоторые важные особенности договора поставки:

*Во-первых*, данный договор характеризуется субъектным составом, т.е. в качестве поставщика может выступать только лицо, осуществляющее предпринимательскую деятельность (индивидуальный предприниматель или коммерческая организация).

*Во-вторых*, существенным признаком поставляемых товаров является то, что они производятся поставщиком. В связи с этим и к правовому статусу поставщика предъявляются определенные требования: им могут быть коммерческая организация или индивидуальные предприниматели, специализирующиеся на производстве соответствующих товаров.

 *В-третьих*, важно, для какой цели покупателем приобретаются товары у поставщика, ибо договором поставки признается только такой договор, в силу которого покупателю передаются товары для их использования в предпринимательской деятельности или в иных целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием. Поэтому и в качестве покупателя по договору поставки должны выступать, как правило, коммерческая организация или индивидуальный предприниматель, занимающиеся предпринимательской деятельностью.

Если товар приобретается для иного использования, не связанного с предпринимательской деятельностью, то это договор розничной купли-продажи. Этого правила придерживается и арбитражная практика.

Поскольку поставка неразрывно связана с производством, отношения в рамках поставки коренятся именно в производственной сфере, а не в сфере гражданского оборота, как в купле-продаже.

Проводя разграничительные линии в основном по субъектному составу и по целевому использованию, тем не менее нельзя обойтись без разграничения экономического. Поставку и куплю-продажу позволяют разграничить обязательство по несуществующей вещи, изготовленной в рамках заказа от покупателя, и дальнейшая организация производства этой вещи.

Современное законодательство, регулирует эти отношения во многом без учета существующих экономических реалий, указывающих на то, что поставка не является разновидностью купли-продажи, поскольку имеет помимо юридических особенностей еще и самостоятельную экономическую основу. Это является одной из причин практической невозможности для покупателя влиять на производственные процессы поставщика.

**НАЛОГООБЛАЖЕНИЕ ПО ДОГОВОРУ КУПЛИ – ПРОДАЖИ**

**И ДОГОВОРУ ПОСТАВКИ**

Как правило, операции по договору купли-продажи облагаются налогом на добавленную стоимость. Товары, реализация которых не облагается НДС, перечислены в статье 149 НК РФ. Не подлежит налогообложению (освобождается от налогообложения) предоставление арендодателем в аренду на территории Российской Федерации помещений иностранным гражданам или организациям, аккредитованным в Российской Федерации.

Не подлежит налогообложению (освобождается от налогообложения) реализация (а также передача, выполнение, оказание для собственных нужд) на территории Российской Федерации: важнейшей и жизненно необходимой медицинской техники отечественного и зарубежного производства; протезно – ортопедических изделий и полуфабрикатов; очков и пр.

Для хозяйствующих субъектов и налоговых органов актуальным является вопрос о разделении торговой деятельности на розничную и оптовую (оптовая торговля опосредуется договором поставки). До принятия закона[[17]](#footnote-17) для указанных видов торговли был установлен разный порядок исчисления НДС. С момента вступления в силу названного акта оборот, облагаемый НДС, при совершении оптовых и розничных продаж стал определяться по единой схеме исходя из стоимости реализуемых товаров, и некоторые авторы считают, что "актуальность этой проблемы утрачивает свое значение".

Налоговый учет операций по договорам купли-продажи и поставки осуществляется в общем порядке. Никаких особенностей для данных договоров действующим законодательством не предусмотрено. Так, объектами налогообложения НДС признается реализация товаров (работ, услуг) на территории Российской Федерации, в том числе реализация предметов залога и передача товаров (результатов выполненных работ, оказание услуг) по соглашению о предоставлении отступного или новации. Налогообложению подлежат все операции (кроме освобожденных от налогообложения) по реализации товаров (работ, услуг) на территории Российской Федерации как российскими налогоплательщиками, так и иностранными юридическими лицами.

Моментом возникновения права собственности у покупателя является момент передачи ему товара, если иное не предусмотрено законом или договором. Таким образом, момент возникновения права собственности и момент отражения реализации товаров для целей налогообложения могут не совпадать, так как оптовая организация имеет право выбрать один из двух допустимых вариантов отражения реализации: по мере отгрузки и предъявления покупателю расчетных документов; по мере оплаты (получения) платежа от покупателя за отгруженные товары. Датой реализации товаров (работ, услуг) для целей налогообложения в организациях, определяющих момент реализации "по отгрузке", считается наиболее ранняя из следующих дат:

- день отгрузки товара (выполнения работ, оказания услуг);

- день оплаты товаров (работ, услуг);

- день предъявления покупателю счета-фактуры.

Для организаций, принявших в учетной политике для целей налогообложения дату возникновения налогового обязательства по мере поступления денежных средств, моментом реализации является день оплаты товаров (работ, услуг).

Налоговая база при реализации налогоплательщиком товаров (работ, услуг), если иное не предусмотрено законом, определяется как стоимость этих товаров (работ, услуг), исчисленная исходя из цен, определяемых в соответствии со статьей 40 НК РФ, с учетом акцизов (для подакцизных товаров и подакцизного минерального сырья) и без включения в них налога.

Сумма НДС, предъявляемая продавцом покупателю, рассчитывается в соответствии со статьей 168 НК РФ. Согласно этой статье при реализации товаров налогоплательщик дополнительно к цене (тарифу) реализуемых товаров обязан предъявить к оплате покупателю этих товаров соответствующую сумму налога, которая исчисляется по каждому виду этих товаров как соответствующая налоговой ставке процентная доля указанных выше настоящей статьей цен (тарифов). При реализации товаров продавцом также выставляются соответствующие счета-фактуры не позднее пяти дней считая со дня отгрузки товара. При реализации товаров за наличный расчет организациями (предприятиями) розничной торговли и общественного питания требования по оформлению расчетных документов и выставлению счетов-фактур считаются выполненными, если продавец выдал покупателю кассовый чек или иной документ установленной формы. Таким образом, предприятия розничной торговли не обязаны выставлять счета-фактуры. В книге продаж у них регистрируются ленты контрольно-кассовых машин.

Необходимо также заметить, что организации и индивидуальные предприни-матели имеют право на освобождение от исполнения обязанностей налогоплатель-щика, связанных с исчислением и уплатой налога на добавленную стоимость, если за три предшествующих последовательных календарных месяца сумма выручки от реализации товаров этих организаций или индивидуальных предпринимателей без учета налога не превысила в совокупности один миллион рублей. В этом случае оформление первичных учетных документов и выставление счета - фактуры осуществляется без выделения соответствующих сумм налога. При этом на указанных документах делается соответствующая надпись или ставится штамп "Без налога (НДС)".

Начисление налога на добавленную стоимость отражается в бухгалтерском учете.

Объектом налогообложения по налогу на прибыль организаций, признается прибыль, полученная налогоплательщиком.

Прибылью признаются полученные доходы, уменьшенные на величину произведенных расходов.

Доходом от реализации признаются выручка от реализации товаров (работ, услуг) как собственного производства, так и ранее приобретенных, выручка от реализации имущественных прав.

Выручка от реализации определяется исходя из всех поступлений, связанных с расчетами за реализованные товары (работы, услуги) или имущественные права, выраженные в денежной и (или) натуральной формах.

**ИСКОВАЯ ДАВНОСТЬ В МЕЖДУНАРОДНОЙ КУПЛЕ-ПРОДАЖЕ**

Международная торговля являясь важным фактором в укреплении дружественных отношений между государствами способствовала принятию единообразных правил, регулирующих исковую давность в международной купле-продаже товаров, с целью содействия развитию мировой торговли.

Так в 1974 году была принятаКонвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров[[18]](#footnote-18). Она определяет условия, при которых требования покупателя и продавца друг к другу, вытекающие из договора международной купли-продажи товаров или связанные с его нарушением, прекращением либо недействительностью, не могут быть осуществлены вследствие истечения определенного периода времени. Такой период времени в дальнейшем назван - "сроком исковой давности".

Предметом регулирования не являются сроки, в течение которых одна из сторон в качестве условия приобретения или осуществления своего права требования может быть обязана направить уведомление другой стороне или совершить какие-либо действия, отличные от возбуждения производства по рассмотрению спора.

Договор купли-продажи товаров считается международным, если в момент заключения договора коммерческие предприятия покупателя и продавца находятся в разных государствах. То обстоятельство, что коммерческие предприятия сторон находятся в разных государствах, не принимается во внимание, если это не вытекает ни из договора, ни из имевших место до или в момент его заключения деловых отношений или обмена информацией между сторонами.

Если сторона в договоре купли-продажи имеет коммерческие предприятия более чем в одном государстве, коммерческим предприятием будет считаться то, которое, с учетом обстоятельств, известных сторонам или предполагавшихся ими в момент заключения договора, имеет наиболее тесную связь с договором и его исполнением. Если сторона не имеет коммерческого предприятия, то принимается во внимание ее постоянное местожительство.

 Не принимается во внимание ни национальная принадлежность сторон, ни их гражданский или торговый статус, ни гражданский или торговый характер договора.

 Конвенция не применяется к требованиям, основанным на:

- причинении смерти или повреждении здоровья лица;

- ядерном ущербе, причиненном проданными товарами;

- залоге, ипотеке или ином обеспечении вещного характера;

- решении или постановлении, вынесенном в результате рассмотрения спора; -- документе, по которому может быть осуществлено принудительное

исполнение в соответствии с законами того места, где испрашивается такое исполнение;

 - чеке, переводном или простом векселе.

Она также не применяется к договорам, в которых обязательства продавца заключаются в основном в выполнении работы или в предоставлении иных услуг.

 Договоры на поставку товаров, подлежащих изготовлению или производству, считаются договорами купли-продажи, если только сторона, заказывающая товары, не берет на себя обязательство поставить существенную часть материалов, необходимых для изготовления или производства таких товаров.

Положения данной Конвенции не применяются к продаже:

 - товаров, которые приобретаются для личного, семейного или домашнего использования, за исключением случаев, когда продавец в любое время до или в момент заключения договора не знал и не должен был знать, что товары приобретаются для такого использования;

 - с аукциона;

 - в порядке исполнительного производства или иным образом в силу закона;

 - фондовых бумаг, акций, обеспечительных бумаг, оборотных документов и денег;

 - судов водного и воздушного транспорта, а также судов на воздушной подушке;

 - электроэнергии.

Срок исковой давности устанавливается в четыре года. Течение срока исковой давности начинается со дня возникновения права на иск.

 Начало течения срока исковой давности не откладывается из-за того, что одна сторона может быть обязана направить другой стороне уведомление или в арбитражном соглашении содержится условие, согласно которому до вынесения арбитражного решения не возникает никакого права требования.

Право на иск, вытекающее из нарушения договора, считается возникшим в день, когда имело место такое нарушение.

Право на иск, вытекающее из дефекта или иного несоответствия товара условиям договора, возникает со дня фактической передачи товара покупателю или его отказа от принятия товара.

Право на иск, основанное на обмане, совершенном до либо во время заключения договора или во время его исполнения, возникает со дня, когда обман был или разумно мог быть обнаружен.

 Течение срока исковой давности прерывается, когда кредитор совершает действие, которое по праву страны суда, где возбуждается дело, рассматривается как возбуждение судебного разбирательства против должника или как предъявление требования в ходе ранее начатого судебного разбирательства против должника с целью получения удовлетворения или признания этого требования.

 Если течение срока исковой давности не может быть прервано кредитором вследствие не зависящих от него обстоятельств, которые он не мог избежать или преодолеть, то срок исковой давности не будет считаться истекшим до окончания одного года со дня прекращения действия соответствующего обстоятельства.

Срок исковой давности и порядок его применения не могут быть изменены путем заявления или соглашения между сторонами, за исключением когда должник может в любое время в течение срока исковой давности продлить этот срок путем письменного заявления кредитору. Это заявление может быть возобновлено.

В случае исполнения обязанности должником по истечении срока исковой давности он не вправе на этом основании требовать возврата исполненного, хотя бы он и не знал в момент исполнения им своей обязанности, что срок исковой давности истек.

 Срок исковой давности истекает в конце дня, который соответствует календарной дате начала его исчисления. Если окончание срока исковой давности приходится на такой месяц, в котором нет соответствующей календарной даты, то срок истекает в конце последнего дня этого месяца. Срок исковой давности исчисляется в соответствии с датой того места, где возбуждается дело по рассмотрению спора.

Если последний день срока исковой давности приходится на официальный праздник или иной неприсутственный день, ввиду чего надлежащие процессуальные действия не могут быть предприняты в том месте, где кредитор возбуждает производство по рассмотрению спора или предъявляет свое требование, то срок исковой давности продлевается до конца первого дня, который следует за этим официальным праздником или неприсутственным днем и в который такое разбирательство может быть возбуждено или такое требование может быть предъявлено.

 Срок исковой давности в любом случае истекает не позднее десяти лет со дня, когда началось его течение.

**СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННОЙ ЛИТЕРАТУРЫ**

*Нормативные акты из юридической правовой базы «ГАРАНТ»:*

1. Конституция Российской Федерации от 12 декабря 1993г.

2. Указ Президента РФ от 22 февраля 1992 г. N 179 "О видах продукции (работ, услуг) и отходов производства, свободная реализация которых запрещена" (с изм. и доп. от 30 ноября 1992 г., 15 июля 1998 г., 30 декабря 2000 г.)

3. Гражданский кодекс Российской Федерации - часть первая от 30 ноября 1994 г. N 51-ФЗ, часть вторая от 26 января 1996 г. N 14-ФЗ и часть третья от 26 ноября 2001 г. N 146-ФЗ (с изменениями от 21 июля 2005 г.)

4. Федеральный закон от 26 января 1996 г. N 15-ФЗ "О введении в действие части второй Гражданского кодекса Российской Федерации" (с изменениями от 26 ноября 2001 г.)

5. Налоговый кодекс Российской Федерации часть первая от 31 июля 1998 г. N 146-ФЗ и часть вторая от 5 августа 2000 г. N 117-ФЗ (с изменениями от 4 ноября 2005 г.)

6. Указанием Банка России от 14.11.2001 г. N 1050-У "Об установлении предельного размера расчетов наличными деньгами в Российской Федерации между юридическими лицами по одной сделке"

 7. Приказ Минфина РФ от 9 июня 2001 г. N 44н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет материально-производственных запасов" ПБУ 5/01"

 8. Федеральный закон от 26 марта 2003 г. N 35-ФЗ "Об электроэнергетике" (с изм. и доп. от 22 августа, 30 декабря 2004 г.)

 9. Федеральный закон от 2 декабря 1994 г. N 53-ФЗ "О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд" (с изменениями от 10 января 2003 г.)

 10. Приказ Минфина РФ от 10 января 2000 г. N 2н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте" ПБУ 3/2000"

 11. Федеральный закон от 29 мая 2002 г. N 57-ФЗ "О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и в отдельные законодательные акты Российской Федерации" (с изменениями от 21, 22 июля 2005 г.)

*Международные акты гражданско – правового характера*

*из юридической правовой базы «ГАРАНТ»:*

 12. Конвенция о праве, применимом к международной купле-продаже товаров (Гаага, 15 июня 1955 г.)

 13. Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров (Нью-Йорк, 14 июня 1974 г.)

 14. Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.)

*Учебная литература:*

 15. Пиляева В.В. «Гражданское право». Учебник: части общая и особенная», М., ТК Велби, Издательство КНОРУС, 2004 г., 800 с.

1. Гражданский кодекс Российской Федерации, часть вторая. [↑](#footnote-ref-1)
2. ст. 454 ГК РФ [↑](#footnote-ref-2)
3. Указ Президента Российской Федерации от 22.02.92 г. N 179 "О видах продукции (работ, услуг) и отходов производства, свободная реализация которых запрещена" (с изм. и доп. от 30 ноября 1992 г., 15 июля 1998 г., 30 декабря 2000 г.) [↑](#footnote-ref-3)
4. Статья 426 ГК РФ «Публичным договором признается договор, заключенный коммерческой организацией и устанавливающий ее обязанности по продаже товаров, выполнению работ или оказанию услуг, которые такая организация по характеру своей деятельности должна осуществлять в отношении каждого, кто к ней обратится (розничная торговля, перевозка транспортом общего пользования, услуги связи, энергоснабжение, медицинское, гостиничное обслуживание и т.п.).» [↑](#footnote-ref-4)
5. ст. 492 ГК РФ [↑](#footnote-ref-5)
6. Статья 428 ГК РФ «Договором присоединения признается договор, условия которого определены одной из сторон в формулярах или иных стандартных формах и могли быть приняты другой стороной не иначе как путем присоединения к предложенному договору в целом» [↑](#footnote-ref-6)
7. По договору контрактации производитель сельскохозяйственной продукции обязуется передать выращенную (произведенную) им сельскохозяйственную продукцию заготовителю - лицу, осуществляющему закупки такой продукции для переработки или продажи. [↑](#footnote-ref-7)
8. Гражданский кодекс Российской Федерации, статья 539 - 548 [↑](#footnote-ref-8)
9. ст. 506 ГК РФ [↑](#footnote-ref-9)
10. Указанием Банка России от 14.11.01 г. N 1050-У "Об установлении предельного размера расчетов наличными деньгами в Российской Федерации между юридическими лицами по одной сделке" [↑](#footnote-ref-10)
11. ст. 521 ГК РФ [↑](#footnote-ref-11)
12. ст. 520 ГК РФ [↑](#footnote-ref-12)
13. Приказ Минфина РФ от 10 января 2000 г. N 2н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет активов и обязательств, стоимость которых выражена в иностранной валюте" ПБУ 3/2000" [↑](#footnote-ref-13)
14. Конвенция о договорах международной купли-продажи товаров (Вена, 11 апреля 1980 г.) [↑](#footnote-ref-14)
15. Конвенция о праве, применимом к международной купле-продаже товаров (Гаага, 15 июня 1955 г.) [↑](#footnote-ref-15)
16. Приказ Минфина РФ от 9 июня 2001 г. N 44н "Об утверждении Положения по бухгалтерскому учету "Учет материально-производственных запасов" ПБУ 5/01" [↑](#footnote-ref-16)
17. Федеральный закон от 29 мая 2002 г. N 57-ФЗ "О внесении изменений и дополнений в часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и в отдельные законодательные акты Российской Федерации"

(с изменениями от 21, 22 июля 2005 г.) [↑](#footnote-ref-17)
18. Конвенция об исковой давности в международной купле-продаже товаров (Нью-Йорк, 14 июня 1974 г.) [↑](#footnote-ref-18)