**План**

Введение

1. Правовые основы контрактации сельскохозяйственной продукции

1.1. Договор контрактации по гражданскому законодательству СССР

1.2. Договор контрактации по гражданскому законодательству

Российской Федерации

2. Юридические особенности договора контрактации

сельскохозяйственной продукции

2.1. Предмет и существенные условия договора контрактации

2.2. Обязанности и ответственность участников договора контрактации

2.3. Особенности контрактации сельскохозяйственной продукции

для государственных нужд

Заключение

Список нормативных правовых актов и литературы

**Введение**

Договор контрактации, как правовое средство обеспечения нужд государства в сельскохозяйственной продукции, впервые появился в отечественной правовой системе в конце 20-х годов XX века. Существенной для права особенностью этой новой системы заготовок являлось то, что впервые в основу нормативного регулирования был положен не правовой критерий субъектного состава отношений (обеспечение нужд государства (казны) как особого участника гражданско-правовых отношений), а политико-экономический принцип построения социалистической системы хозяйствования, разделения огосударствленной экономики на отрасли промышленного и аграрного производства.

Другими словами, метод контрактации использовался только в отношениях с непосредственными производителями сельскохозяйственной продукции. Отношения, связанные с возмездной передачей продовольственных товаров всех категорий от заготовительных организаций потребителям или переработчикам, оформлялись договором поставки. При этом, если продовольственные товары передавались в соответствии с планом, договор поставки заключался в обязательном порядке. Вне плана мог заключаться как договор поставки, так и договор купли-продажи.

Переход к рыночной экономике, отказ от монополии государства на закупку сельскохозяйственной продукции существенно изменили функцию договора контрактации. Сельскохозяйственные производители получили возможность реализовать свою продукцию по различным договорам (розничной купли-продажи, поставки, контрактации, мены, комиссии). Договор контрактации, который раньше был специальным типом договора, теперь стал одним из видов договора купли-продажи. Контрактация сельскохозяйственной продукции сблизилась с поставкой товаров, так как общим для них является передача продавцом товаров покупателю для использования их в предпринимательской деятельности.

Контрактация служит своего рода правовым мостом, через который продукция сельского хозяйства попадает от того, кто ее произвел, к заготовителю, промежуточному звену, принимающему на себя заботы по ее дальнейшему продвижению на рынок. Отсюда и возникает ее специфика, послужившая поводом для выделения контрактации в отдельный договорный вид.

Надо сказать, что заготовители существуют и в других сферах, однако контрактация выделяется из всех приведенных отношений, во-первых, тем, что связана с обеспечением страны таким важнейшим ресурсом, как продовольствие, и, во-вторых, особым характером условий, в которых работает производитель, зависящий от капризов погоды, разного рода сельхозвредителей, болезней сельхозживотных. Поэтому и потребовалось включение в Гражданский кодекс РФ (далее ГК РФ) посвященных контрактации норм, хотя в целом ее законодательное регулирование крайне скудно и ограничено четырьмя статьями ГК РФ и Федеральным Законом от 2 декабря 1994 г. N 53-ФЗ "О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд". Этим и объясняется существующая сейчас актуальность изучение вопросов правового регулирования данного института гражданского права.

Объектом данного исследования выступают общественные отношения, складывающиеся в настоящее время в России в сфере контрактации сельскохозяйственной продукции. Предметом исследования являются правовые нормы, регулирующие данный вид отношений, и особенности их применения в современных российских условиях.

Целью работы является анализ и обобщение действующего законодательства по вопросам заключения, изменения и прекращения договора контрактации сельскохозяйственной продукции, а также выявление наиболее остро стоящих вопросов в данной сфере. При выполнении данной работы автор руководствовался действующим законодательством, комментариями к нормативно-правовым актам, учебной и монографической литературой.

В качестве методологической основы исследования были использованы следующие методы: диалектический, структурный, системный, сравнительный, анализ и синтез.

**1. Правовые основы контрактации сельскохозяйственной продукции**

**1.1 Договор контрактации по гражданскому законодательству СССР**

Основной причиной введения в конце 20-х годов XX века системы контрактации была необходимость обеспечения коллективизации сельхозпроизводителей. И.В. Сталин, характеризуя в 1927 г. договор контрактации, отмечал, что этот путь есть прямой подход к коллективизации сельского хозяйства.

Нестабильность контрактационных договоров, а также значительность государственных расходов, связанных с необходимостью оплаты поставляемой продукции, привели к формированию в период с 1933 по 1961 г. системы обязательных поставок сельскохозяйственной продукции государству в сочетании с использованием механизма государственных закупок. Однако обязательные поставки не могли использоваться слишком долго, поскольку носили, в большой степени, чрезвычайный характер. Постановлением ЦК КПСС и Совета Министров СССР от 25 февраля 1961 г. "О перестройке и улучшении организации государственных закупок сельскохозяйственных продуктов" было положено начало новым принципам осуществления заготовок сельскохозяйственной продукции для государственных нужд исключительно на договорной, эквивалентной основе. Удовлетворение государственных нужд в товарах непосредственного сельскохозяйственного производства вновь стало опосредоваться договором контрактации.

В Гражданском кодексе РСФСР от 11 июня 1964 г., первом систематизированном акте, содержащем нормы о договоре контрактации, последний рассматривался как самостоятельная разновидность договора, наряду, например, с куплей-продажей и поставкой, и регулировался отдельной главой 25 «Государственная закупка сельскохозяйственной продукции у колхозов и совхозов».

В тот период контрактация являлась основной формой осуществления государственных закупок продовольствия и сельскохозяйственного сырья.

Основы гражданского законодательства Союза ССР и республик, вступившие в действие с 1 января 1992 г., включили гл. 9 "Купля-продажа", в состав которой, кроме положений о договоре купли-продажи, были включены нормы, посвященные и договору поставки, и договору контрактации.

**1.2 Договор контрактации по гражданскому законодательству Российской Федерации**

Ныне действующий Гражданский кодекс РФ включил нормы о договоре контрактации в главу, посвященную договору купли-продажи (гл. 30). При этом, как верно отмечается в литературе, в настоящее время можно сказать, что мы имеем дело с принципиально иным договором, унаследовавшем только прежнее название.

Ранее квалифицирующий характер имели плановость договора и организация долгосрочных связей, теперь главное - мягкий правовой режим для производителя и жесткие требования к заготовителю. Однако и в новом ГК РФ законодатель отграничил контрактацию от поставки, рассматривая их в качестве двух равноправных и самостоятельных видов договора купли-продажи. Выделение договора контрактации в качестве отдельного вида договора купли-продажи обусловлено следующими обстоятельствами.

Производство сельскохозяйственной продукции обладает рядом специфических особенностей. Это сильная зависимость от погодных условий, высокий удельный вес других случайных факторов, влияющих на результат, а также сезонный характер процесса; причем качество и объем выращенной продукции не всегда зависят от воли производителя. Названные факторы делают производителя сельскохозяйственной продукции экономически более слабой стороной договора. Если контрагентом сельскохозяйственного производителя, продающего выращенную им продукцию, выступает предприниматель, закупающий ее для переработки или продажи, то экономическое неравенство достигает той степени, при которой требуется дополнительное юридическое регулирование в виде специальных норм института контрактации. Из данного обстоятельства вытекает необходимость формулирования норм, которые позволили бы путем повышения уровня правовой защиты сельскохозяйственного производителя устранить экономическое неравенство в его отношениях с заготовителем. Договор контрактации призван регулировать отношения, связанные с закупками у сельскохозяйственных организаций, крестьянских и фермерских хозяйств выращиваемой либо производимой ими сельскохозяйственной продукции.

Вместе с тем, остается вопрос о том, насколько оправдано такое законодательное решение. Дело в том, что основные черты договора контрактации и договора поставки близки, а по сути своей даже совпадают. Это позволяет большинству авторов, затрагивающих проблему существа и особенностей правового регулирования договора контрактации, признавать указанный договор в качестве подвида договора поставки.

У приведенной точки зрения были и остаются противники, рассматривающие договор контрактации как самостоятельный институт и, более того, иногда даже не гражданско-правовой.

Если согласиться с необходимостью признавать договор контрактации в качестве самостоятельной разновидности договора купли-продажи, существующей наряду, в том числе, с поставкой, принципиально важно определить те критерии, которые лежат в основе разграничения различных видов договора купли-продажи, и, прежде всего, признаки, позволяющие выделять договор контрактации. Необходимо согласиться с тем, что единого критерия разграничения отдельных видов договоров купли-продажи в действующем ГК РФ не существует. В данном случае, очевидно, прав В.В. Витрянский, отмечающий, что в основе разделения договоров на виды в рамках гл. 30 ГК РФ лежит принцип установления определенного набора квалифицирующих признаков каждого договора.

К признакам, позволяющим выделять договор контрактации как разновидность договора купли-продажи, обычно, относят: состав сторон договора и особенности подлежащего передаче товара (сельскохозяйственной продукции). Представляется, что сегодня в качестве квалифицирующих признаков договора контрактации необходимо выделить, во-первых, субъектный состав (участие в качестве сторон договора непосредственного производителя сельскохозяйственной продукции и заготовителя), во-вторых, особенности товара, подлежащего передаче по договору (сельскохозяйственная продукция), в-третьих, одновременное наличие обоих признаков.

Сторонами договора контрактации по ГК РФ являются производитель сельскохозяйственной продукции и ее заготовитель (ст. 535 ГК РФ).

Согласно п. 1 ст. 535 ГК РФ заготовитель – лицо, осуществляющее закупки сельскохозяйственной продукции для переработки или продажи, другими словами, для использования такой продукции в предпринимательской деятельности или в целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным использованием. В этом смысле, характеристики заготовителя в качестве стороны договора контрактации не составляют отличительных признаков рассматриваемого договора, отграничивающих его, например, от ординарной поставки (см.: ст. 506 ГК РФ).

Производители сельскохозяйственной продукции – сельскохозяйственные коммерческие организации, осуществляющие предпринимательскую деятельность по выращиванию или производству сельскохозяйственной продукции.

Действующее законодательство непоследовательно в вопросе критериев отнесения субъектов хозяйственной деятельности к производителям сельскохозяйственной продукции. Федеральный закон от 9 июля 2002 г. N 83-ФЗ «О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей» устанавливает, что сельскохозяйственными товаропроизводителями признаются организации, крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели, доля выручки которых от реализации произведенной, произведенной и переработанной ими сельскохозяйственной продукции в общей выручке от реализации продукции (выполнения работ, оказания услуг), составляет не менее 50% (ст. 2).

Принято считать, что по смыслу ГК РФ, главная особенность производителя как стороны договора контрактации состоит в том, что последний обязуется передать заготовителю сельскохозяйственную продукцию им самим выращенную (произведенную). Однако указанная характеристика сама по себе не позволяет расценивать договор контрактации как самостоятельный вид договора купли-продажи, отличный от договора поставки. Так, согласно ст. 506 ГК РФ, по договору поставки покупателю могут передаваться товары как закупаемые, так и производимые самим поставщиком. Поэтому довод о том, что главным признаком применительно к квалификации договора как договора контрактации является то, что продавец реализует сельскохозяйственную продукцию, выращенную или произведенную им в собственном хозяйстве, трудно признать бесспорным. В этом отношении можно привести только один контраргумент: продавцом по договору контрактации является производитель именно сельскохозяйственной продукции. Но эта особенность скорее относится к отличительным чертам товара, подлежащего передаче по договору, и не характеризует его субъектов.

Вместе с тем известно, что существенным, характеризующим поставщика по договору поставки признаком, является требование ГК РФ об исключительно предпринимательском характере его деятельности (ст. 506 ГК РФ). Так, например, Е.В. Богданов отмечает, что в данном случае предпринимательская деятельность продавца является условием отнесения соглашения к договору поставки. Таким образом, прежде чем говорить о тождестве поставщика по договору поставки и производителя сельскохозяйственной продукции по договору контрактации, необходимо, кроме уже отмеченного, решить вопрос о возможности характеризовать деятельность последнего в качестве предпринимательской.

Предпринимательская – самостоятельная, осуществляемая на свой риск деятельность, направленная на систематическое получение прибыли от пользования имуществом, продажи товаров, выполнения работ или оказания услуг лицами, зарегистрированными в этом качестве в установленном законом порядке (п. 1 ст. 2 ГК РФ). Сегодня большинство исследователей считают деятельность сельхозпроизводителей по производству и реализации сельскохозяйственной продукции предпринимательской.

Специалистами выработаны следующие признаки предпринимательской деятельности: а) предпринимательство является деятельностью, то есть системой постоянно и целенаправленно осуществляемых действий по производству товаров, выполнению работ или оказанию услуг; б) эта деятельность осуществляется на профессиональной основе; в) самостоятельность этой деятельности, то есть осуществление ее своей волей и в своем интересе; г) это деятельность, осуществляемая на свой риск, т.е. с вероятностью неполучения запланированного или ожидаемого результата; д) это деятельность, направленная на систематическое получение прибыли, т.е. на неоднократное получение выручки, позволяющей покрыть издержки и получить выгоду.

Необходимо признать, что, исходя из перечисленных признаков, никаких видимых препятствий к признанию деятельности сельхозпроизводителя предпринимательской, нет. Единственное исключение может составлять случай, при котором в качестве продавца-производителя выступают граждане, реализующие сельскохозяйственную продукцию, выращенную (произведенную) ими на приусадебных или дачных участках. По этому поводу В.В. Витрянский замечает, что сегодня нет законодательных препятствий для того, чтобы относить сделки, связанные с такой реализацией к договорам контрактации. Очевидно, если бы это было так, то договор контрактации трудно было бы признать разновидностью договора поставки, для правовой конструкции которого предпринимательский характер деятельности поставщика является обязательным условием. Однако с приведенным мнением В.В. Витрянского трудно согласиться. Гражданский кодекс РФ называет стороной договора контрактации "производителя сельскохозяйственной продукции" (см., например, ст. 535, 537, 538 ГК РФ). Указанное понятие, как уже было отмечено выше, имеет в действующем законодательстве легальное определение, позволяющее относить к производителям сельскохозяйственной продукции только субъектов предпринимательской деятельности: не считая организаций (юридических лиц), ими могут быть только крестьянские (фермерские) хозяйства и индивидуальные предприниматели. Поэтому граждане, не осуществляющие предпринимательскую деятельность, вправе реализовывать производимую ими сельскохозяйственную продукцию по договору купли-продажи. Тем более, что основная особенность обязательств сторон по договору контрактации, в соответствии с действующим ГК РФ (ответственность производителя сельскохозяйственной продукции за неисполнение или ненадлежащее исполнение договора только при наличии его вины), и без того применяется в отношении гражданина, не осуществляющего предпринимательскую деятельность (ст. 401 ГК РФ).

Таким образом, оценка состава сторон договора контрактации как черты, квалифицирующей последний и позволяющей отличать его от договора поставки, не основана на бесспорных аргументах. Безусловно, сущностные особенности субъектного состава договора необходимо относить к его квалифицирующим признакам. Однако в правовой конструкции договора контрактации производитель сельскохозяйственной продукции, с точки зрения его содержательных особенностей, безусловно, подпадает под правовую категорию поставщика. Более того, в данном случае необходимо согласиться с тем, что для определения природы договора необходимо исходить из характера самих отношений, а не из того, что его участником может быть определенный круг организаций. Следовательно, можно утверждать, что все различия между сторонами договоров поставки и контрактации сводятся исключительно к особенностям их наименования, что подтверждает возможность считать договор контрактации только частным случаем договора поставки.

**2. Юридические особенности договора контрактации сельскохозяйственной продукции**

**2.1 Предмет и существенные условия договора контрактации**

Договор контрактации можно охарактеризовать как возмездный, консенсуальный, взаимный, или синаллагматический. Договор контрактации направлен на передачу имущества в собственность покупателю в обмен на эквивалентное денежное вознаграждение, что определяет его как возмездный. Договор вступает в силу с момента достижения сторонами согласия. Данный момент рассматривается как юридический факт, необходимый и достаточный для возникновения между сторонами договорных обязательств, поэтому договор является консенсуальным. Взаимным, или синаллагматическим, признается договор, в котором каждая из сторон имеет и права, и обязанности.

Предметом договора контрактации является сельскохозяйственная продукция, произведенная (выращенная) в хозяйстве ее производителя, а не закупленная у других производителей. Речь идет о такой продукции, которая непосредственно выращивается (зерно, овощи, фрукты) или производится (живой скот, птица, молоко, овечья шерсть) в сельскохозяйственном производстве. По договору контрактации не могут реализовываться товары, представляющие собой продукты переработки выращенной (произведенной) сельскохозяйственной продукции (масло, сыр, консервированные овощи или фруктовые соки). Реализация таких товаров должна осуществляться по договору поставки. Но в ряде случаев, если деятельность продавца имеет специфику сельскохозяйственного производства, зависит от природных условий и существует некоторое экономическое неравенство между производителем и заготовителем, контрактацией является и договор на реализацию переработанных продуктов сельскохозяйственной продукции, если переработчиком сельскохозяйственной продукции выступает ее производитель. Таким образом, нет принципиальной разницы между продажей сельскохозяйственным производителем заготовителю молока и продажей сыра, произведенного поставщиком из полученного им молока.

Наибольшие трудности вызывает вопрос, какая продукция может быть предметом договора контрактации - сельскохозяйственная продукция, уже имеющаяся у товаропроизводителя в момент заключения договора, или продукция, которую еще предстоит вырастить (произвести) в будущем. Определение контрактации, приведенное в ст. 535 ГК РФ и указывающее на то, что ее предметом может быть только продукция, выращенная самим продавцом, не дает ответа на данный вопрос. Представляется, что здесь необходимо установить, при каких условиях возникает экономическое неравенство между сельскохозяйственным производителем и заготовителем, для устранения которого созданы рассматриваемые нормы.

Если исходить из того, что экономическое неравенство между сельскохозяйственным производителем и заготовителем существует лишь в том случае, когда специфика сельскохозяйственного производства порождает риск неисполнения конкретного обязательства по передаче конкретной сельскохозяйственной продукции, то следует признать, что предметом договора контрактации может быть лишь такая продукция, которую продавцу предстоит вырастить (произвести). Если рассматривать, что сельскохозяйственный производитель в принципе находится в экономически зависимом положении, то нормы института контрактации должны применяться к отношениям по продаже товаропроизводителем выращенной им сельскохозяйственной продукции независимо от того, является ли предметом договора продукция, уже существующая на момент заключения договора, или продукция, которую предстоит вырастить (произвести) в будущем. Однако в настоящее время судебная практика свидетельствует, что если договор заключен не на продукцию, которую еще надлежит вырастить, а на уже имеющуюся продукцию, основания для квалификации договора как контрактации отсутствуют.

Предмет является существенным условием договора, равно как и обусловленное им количество продукции, определяемое в тоннах, литрах, штуках и т.п.

В ст. 537 ГК акцентировано внимание на обязанности производителя передать заготовителю выращенную (произведенную) продукцию в количестве и ассортименте, предусмотренных договором. Поскольку та же обязанность определена в общих положениях о купле-продаже (ст. 467), это наводит на мысль о том, что законодатель придает ассортименту значение существенного условия. Но прежде чем согласиться с ней, следует уточнить понятие ассортимента сельхозпродукции. Она подразделяется на товарные группы, т.е. совокупности однородных видов товара, таких как зерновые культуры, овощи, скот и птица.

И если в договоре указано, что его предметом служат овощи, он не может считаться состоявшимся, потому что невозможно представить заготовителя, для которого было бы безразлично, что именно он получит: помидоры, морковь, капусту, чеснок или огурцы. В другом случае, когда договором предусмотрены не конкретизированные виды товара - например, пшеница, рожь, просо, категоричность приведенного вывода ослабляется, и сторона, настаивающая в суде на признании договора незаключенным, не имеет безусловных шансов на выигрыш. Таких шансов тем более нет, когда в обязательстве точно определен сорт, скажем озимая пшеница "Княжна", или озимый ячмень "Козырь", либо что-то, хотя и менее красочное, но не менее точное.

Качество сельхозпродукции, поскольку она предназначена главным образом для пищевых целей, строго подчинено требованиям технико-юридических норм, в том числе технических регламентов, медико-биологических и санитарных норм. Стороны могут предусмотреть в договоре тот или иной уровень качества, однако они прочно связаны в этом смысле нормативными установлениями публичной власти.

Срок передачи продукции, если верить ст. 506 ГК, в которой дано определение договора поставки, служит существенным условием контрактации. ВАС РФ, правда, придерживается на этот счет иного мнения, допуская возникновение обязательства поставки без указания в нем срока, и предлагает в подобных случаях придерживаться ст. 314 ГК, сводящей все дело к разумному сроку исполнения.

Реальное значение срока в контрактации зависит от характера обязанности производителя, а именно: обязуется ли он передать заготовителю продукцию, которую предстоит еще вырастить, либо ту, которая уже выращена и может быть вывезена в любое время. В первом случае определить точный срок передачи невозможно, но если из смысла договора понятно, что он наступит тогда, когда, например, зерновые созреют и будут убраны с полей, то этого достаточно для признания его возникшим.

Второй вариант предполагает установление срока с той степенью определенности, которая позволит вывезти продукцию в удобный для сторон момент. С позиций ВАС РФ отсутствие такой определенности не делает договор незаключенным, однако понятно и то, что заготовитель, если он действительно хочет приобрести продукцию, не пойдет на ее вывоз "в разумный срок".

Но поскольку ст. 535 ГК, определяющая контрактацию, дает повод для обоих толкований, можно предположить, что судебная практика не решится отдать предпочтение одному из них.

Цена договора, которую принято именовать закупочной ценой, определяется сторонами по их усмотрению и, за отсутствием иного соглашения, не должна меняться в зависимости от конъюнктуры на момент исполнения. Порядок расчетов часто предусматривает авансирование производителя за счет средств заготовителя.

Интересы сторон договора могут расходиться в вопросе о цене товара. Позиция производителя здесь уязвима, потому что его продукция, если она не продана заранее, может так и остаться в хозяйстве и тогда потребует специальных хранилищ, да и время ее хранения ограничено. Можно, конечно, искать заготовителя, который предложит оптимальную цену, но надо взять в расчет расходы на перевозку, способные взвинтить стоимость продукции до неконкурентоспособного уровня. К тому же приходит время оплаты долгов за горюче-смазочные материалы, процентов за взятые в банке кредиты. Эти факторы, безусловно, учитываются заготовителем, который обычно находится в более выигрышном положении.

Порядок приемки продукции устанавливается сторонами и включает проверку ее количества и качества

**2.2 Обязанности и ответственность участников договора контрактации сельскохозяйственной продукции**

**договор контрактация сельскохозяйственный**

Обязанности производителя и заготовителя по договору контрактации прописаны в Гражданском кодексе РФ. Следует отметить, что договором контрактации могут быть установлены иные положения.

Обязанности заготовителя предусмотрены ст. 536 ГК РФ. Согласно п. 1 ст. 536 ГК РФ заготовитель обязан принять сельскохозяйственную продукцию у производителя по месту ее нахождения и обеспечить ее вывоз. В соответствии с п. 2 ст. 536 ГК РФ в случае когда принятие сельскохозяйственной продукции осуществляется в месте нахождения заготовителя или ином указанном им месте, заготовитель не вправе отказаться от принятия сельскохозяйственной продукции, соответствующей условиям договора контрактации и переданной заготовителю в обусловленный договором срок.

Договором контрактации может быть предусмотрена обязанность заготовителя, осуществляющего переработку сельхозпродукции, возвращать производителю по его требованию отходы от переработки данной продукции с оплатой по цене, определенной договором (п. 3 ст. 536 ГК РФ).

Статьей 537 ГК РФ предусмотрена обязанность производителя передать заготовителю выращенную (произведенную) сельхозпродукцию в количестве и ассортименте, предусмотренных договором контрактации.

Ответственность сторон договора в виде возмещения убытков законодательно не ограничена, однако ее объем может быть уменьшен соглашением сторон до уровня реального ущерба. Исполнение сторонами обязанностей обеспечивается штрафными санкциями - пеней и неустойкой в ее узком смысле; однако главное здесь заключается в уже упоминавшейся ответственности производителя лишь при наличии его вины в неисполнении или ненадлежащем исполнении обязательства контрактации.

Основания и размеры для взыскания неустойки могут быть определены в условиях договора контрактации или в соответствии с действующими нормами законодательства. До 1 сентября 2005 г. действовал ныне утративший силу Федеральный закон от 14.07.1997 г. "О государственном регулировании агропромышленного производства", который предусматривал пени в размере 2% за каждый день просрочки платежа, а при просрочке оплаты более 30 дней - в размере 3%. В настоящее время действует Указ Президента Российской Федерации от 22.09.1993 г. "Об упорядочении расчетов за сельскохозяйственную продукцию и продовольственные товары, в соответствии с которым за несвоевременную оплату произведенной и переданной сельскохозяйственной продукции покупатель (заготовитель) обязан уплатить производителю пени в размере 1% неоплаченной суммы за каждый день просрочки платежа.

Главная особенность договора контрактации заключается в том, что производитель сельскохозяйственной продукции в случае неисполнения или ненадлежащего исполнения договорных обязательств несет перед заготовителем ответственность лишь при наличии его вины. Данное положение является исключением из общего правила, согласно которому лицо, не исполнившее или ненадлежащим образом исполнившее обязательство при осуществлении предпринимательской деятельности, несет ответственность, если не докажет, что надлежащее исполнение оказалось невозможным вследствие непреодолимой силы.

Отсутствие вины производителя доказывается самим производителем. Производитель признается невиновным если докажет, что причиной неисполнения его обязательств явились обстоятельства непреодолимой силы (засуха, наводнение) или если это вызвано нарушением заготовителем своих обязанностей (например, невыплатой аванса, предусмотренного условиями договора). Однако если сельхозпроизводителю до заключения договора контрактации было известно о неблагоприятных факторах развития выращиваемой сельхозкультуры и он как профессиональный производитель сельскохозяйственной продукции предвидел или должен был предвидеть возможное снижение урожайности пшеницы, то такое обстоятельство не может рассматриваться как непредвиденное обстоятельство, вызванное непреодолимой силой. Так же если до заключения договора сельхозпроизводитель знал о гибели посевов пшеницы, ссылка на это обстоятельство не может служить основанием для освобождения его от ответственности.

Среди оснований прекращения договора контрактации необходимо особо выделить невозможность исполнения, вызванную неблагоприятными природными явлениями или актами государственных органов в связи с эпизоотиями типа коровьего бешенства, птичьего гриппа и т.п.

**2.3 Особенности контрактации сельскохозяйственной продукции для государственных нужд**

Контрактация, если она подчинена удовлетворению потребностей государства в сельхозпродуктах, регулируется, помимо специально посвященных ей норм § 5 гл. 30 ГК, правилами ГК о поставке товаров для государственных нужд (§ 4 гл. 30 ГК) и, кроме того, Федеральными законами от 21 июля 2005 г. № 94-ФЗ "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд" и от 2 декабря 1994 г. N 53-ФЗ "О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд".

Под государственными нуждами понимаются потребности РФ и ее субъектов в сельхозпродукции, а под закупкой - форма ее организованного приобретения государством у товаропроизводителей для последующей переработки или реализации потребителям.

Госзакупка на федеральном уровне (федеральный фонд) необходима для удовлетворения потребностей в сельхозпродукции, сырье и продовольствии районов Крайнего Севера и приравненных к ним местностей, экологически загрязненных территорий, сил обороны и государственной безопасности и иных спецпотребителей, городов Москвы и Санкт-Петербурга, формирования государственных продовольственных резервов и оперативного резерва Правительства РФ, обеспечения экспортных поставок.

На уровне регионов (региональные фонды) удовлетворяются потребности субъектов РФ в указанной продукции для медицинских учреждений, школ, снабжения населения и т.п.

Конкретных госзаказчиков определяет Правительство РФ или, соответственно, региональные органы исполнительной власти. В этой роли помимо государственных органов могут выступать частные коммерческие структуры, унитарные предприятия и потребительские кооперативы.

Государственные заказчики, преимущественно на конкурсной основе, проводят выбор производителей, определяют потребителей и согласовывают с ними ассортимент, объемы и сроки поставок. Они же гарантируют производителям оплату продукции, которая должна быть поставлена по договорам контрактации.

На более высоком уровне, но в том же русле Правительство РФ и исполнительная власть регионов гарантируют производителям продукции растениеводства, поставляющим ее для госнужд, авансовую оплату в размере не менее 50% от стоимости объема поставок, определенных договором, в том числе 25% после заключения договора и 25% после завершения сева, а по продукции животноводства - выплату дотаций из соответствующего бюджета, обеспечивающих рентабельность ее производства.

В задачи Правительства РФ входит (по согласованию с органами исполнительной власти субъектов РФ и представителями общественных объединений, выражающих интересы производителей и потребителей) ежегодное установление на сельхозпродукцию, сырье и продовольствие для государственных нужд гарантированного уровня закупочных цен, обеспечивающих возмещение материальных затрат и получение товаропроизводителем дохода, достаточного для расширенного воспроизводства.

Договор на закупку сельхозпродукции для государственных нужд заключается до начала года и действует по тем ценам, которые были определены на момент его заключения. Он не может быть в последующем расторгнут одной из сторон на основании несогласия с установленной ценой, хотя предусмотренные в договоре на момент расчета цены на закупаемую продукцию индексируются с учетом уровня инфляции. Государственный заказчик вправе полностью или частично отказаться от товаров, поставка которых предусмотрена государственным контрактом, только в случаях, прямо предусмотренных законом. Такой случай предусматривает, например, п. 4 ст. 8 ФЗ "О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд", устанавливающий возможность для государственного заказчика отказаться от сельскохозяйственной продукции в случае, когда необходимость в продукции данного вида отпала. Приведенное правило вполне оправдано, поскольку договоры с производителями сельхозпродукции, в силу требований закона, заключаются до начала года (часть 4 п. 8 ст. 6 ФЗ "О закупках..."), и впоследствии (например, к началу периода сбора урожая) ситуация может сильно измениться

Сельхозпроизводители традиционно пользуются экономическими льготами. Их виды, размеры и порядок предоставления устанавливаются еще до заключения договоров законодательными и исполнительными властями РФ и ее субъектов в пределах их компетенции. Сюда относятся льготы по налогообложению, целевые дотации и субсидии, кредиты на льготных условиях и т.п.

В практике отношений по государственным закупкам сельскохозяйственной продукции государственный заказчик (покупатель), чаще всего, не обладает собственными, необходимыми для вывоза ресурсами, главным образом транспортными, а хранение сельскохозяйственной продукции осуществляется, зачастую, не у государственного заказчика, а в специально предназначенных для этого хранилищах (например, на элеваторах, хлебоприемных предприятиях и др.). Как следствие этого, в договорах, опосредующих закупку для государственных нужд сельскохозяйственной продукции, обычно предусмотрено, что доставка сельхозпродукции к месту хранения (к месту, определяемому государственным заказчиком) осуществляется самим поставщиком. Это не противоречит требованиям п. 1 ст. 536, поскольку он сформулирован как диспозитивный и вместе с тем нивелирует для практики отличия договора контрактации от договора поставки.

Ответственность в сфере госзакупок сельхозпродукции предполагает применение довольно жестких штрафных санкций на фоне полного возмещения убытков. Так, при неисполнении договора в части объема закупок и поставок продукции в установленный срок виновная сторона уплачивает другой стороне неустойку в размере 50% от стоимости недопоставленной или непринятой продукции. За несвоевременную оплату закупленной продукции, а также за несвоевременное авансирование продукции растениеводства покупатели уплачивают пеню в пользу производителей в размере 2% от суммы несвоевременно оплаченной продукции за каждый день просрочки платежа, а при просрочке оплаты более 30 дней - в размере 3%.

Уплата штрафных санкций и возмещение убытков не освобождают виновную сторону от исполнения обязательства в натуре. Для производителя, нарушившего договор, может наступить такое негативное последствие, как лишение его права на получение льгот.

Правительство РФ и органы исполнительной власти субъектов РФ при несоблюдении принятых ими гарантий по выделению государственным заказчикам финансовых средств возмещают вызванные этим штрафные санкции и убытки из соответствующих бюджетов.

**Заключение**

Важнейшим признаком, характеризующим договоры с участием сельскохозяйственных товаропроизводителей, является то обстоятельство, что они в соответствии с установившимся правовым режимом в единстве и согласованно должны регулировать все стороны сельскохозяйственного производственного процесса (управление производством, собственно производство растениеводческой и животноводческой продукции, сбыт сельхозпродукции). В ныне существующем аграрном законодательстве содержится большой массив нормативно-правовых актов, предназначенных специально для регулирования аграрных отношений. При этом качество нормативно-правового акта, его эффективность зависят от взаимной увязки и согласованности его норм с нормами права, содержащимися в других нормативных актах, которые относятся к различным отраслям законодательства.

Все те особенности договора контрактации, которые предусматривает действующий ГК РФ, а их, в действительности, только две: 1) правило ст. 538 ГК РФ, согласно которому производитель сельхозпродукции несет ответственность только при наличии вины; 2) диспозитивное правило п. 1 ст. 536 ГК РФ, в соответствии с которым заготовитель обязан принять сельхозпродукцию у производителя по месту ее нахождения и обеспечить ее вывоз, не объясняют существование контрактации как самостоятельного вида договора купли-продажи. Очевидно, что существование договора контрактации в действующем ГК РФ - только дань традиции, сложившейся в советском гражданском праве. Учитывая все сказанное, а также тот факт, что договор контрактации складывался в истории гражданского права в качестве самостоятельного договорного типа, главным образом, в силу политических причин, сегодня неправильно рассматривать его как обособленную разновидность договора купли-продажи. Необходимо признать, что сегодня отношения, связанные с оборотом сельхозпродукции (как переработанной, так и непереработанной), сырья и продовольствия во всех случаях должны опосредоваться гражданско-правовым механизмом поставки.

**Список нормативных правовых актов и литературы**

Нормативные правовые акты

1. Гражданский кодекс Российской Федерации. Часть вторая: Федеральный закон от 26.01.1996 г. N 14-ФЗ // СПС «Гарант» – www.garant.ru.

2. Федеральный закон от 02.12.1994 г. № 53-ФЗ «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд» // СПС «Гарант» – www.garant.ru.

3. Федеральный закон от 9 июля 2002 г. N 83-ФЗ "О финансовом оздоровлении сельскохозяйственных товаропроизводителей" // СПС «Гарант» – www.garant.ru.

4. Федеральный закон от 21.07.2005 г. № 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» // СПС «Гарант» – www.garant.ru.

5. Гражданский кодекс РСФСР от 11 июня 1964 г. (ГК РСФСР) // СПС «Гарант» – www.garant.ru.

6. Основы Гражданского Законодательство Союза ССР и республик (утв. ВС СССР 31 мая 1991 г. N 2211-I) // СПС «Гарант» – www.garant.ru.

7. Указ Президента РФ от 22.09.1993 г. N 1401 «Об упорядочении расчетов за сельскохозяйственную продукцию и продовольственные товары» // СПС «Гарант» – www.garant.ru

8. Постановление Пленума Высшего Арбитражного Суда РФ от 22 октября 1997 г. N 18 "О некоторых вопросах, связанных с применением положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки" // СПС «Гарант» – www.garant.ru.

9. Постановление ФАС Северо-Кавказского округа от 10.11.2004 года № Ф08-5360/04 // СПС «Гарант» – www.garant.ru.

10. Постановление ФАС Северо-Кавказского округа от 24.01.2007 года № Ф08-7234/06 // СПС «Гарант» – www.garant.ru.

Научная и учебная литература

1. Аграрное право: Учебник / Под ред. С.А. Боголюбова, Е.Л. Мининой – М.: Эксмо – 2007.

2. Аграрное право: Учебник для вузов / Под ред. Г.Е. Быстрова, М.И. Козыря. – М.: Юристъ – 1996.

3. Андреева Л.В. Существенные условия договора: споры, продиктованные теорией и практикой // Хозяйство и право. – 2000. – № 12.

4. Батяев А.А. Комментарий к Федеральному закону от 2 декабря 1994 г. N 53-ФЗ «О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд». – СПС «Гарант». – 2009.

5. Беляева О.А. Коммерческое право России: курс лекций. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: "ЗАО Юстицинформ". – 2009.

6. Богданов Е.В. Специфика и социальное значение предпринимательских договоров // Журнал российского права. – 2002. – № 1.

7. Брагинский М.И., Витрянский В.В. Договорное право. Книга вторая: Договоры о передаче имущества. – М.: Статут. – 2003.

8. Гуев А.Н. Постатейный комментарий к части второй Гражданского кодекса РФ. – СПС «Гарант». – 2009.

9. Занковский С.С. Предпринимательские договоры / Отв. ред. В.В. Лаптев. – М.: Волтерс Клувер. – 2004.

10. Каламанова Е. Договор контрактации: определение, права и обязанности сторон // Финансовая газета. – 2006. – № 2.

11. Кузнецова Л.В. Договор контрактации: история и современность // Вестник Федерального Арбитражного суда Западно-Сибирского округа. – 2005. – № 6.

12. Курбатов А.Я. Обеспечение баланса частных и публичных интересов – основная задача права на современном этапе // Хозяйство и право. – 2001.

13. Семенихин В. Закупка сельскохозяйственной продукции // Аудит и налогообложение. – 2007. – № 8.

азмещено на