**Формирование и исполнение договорных обязательств на реализацию сельскохозяйственной продукции**

Диплом

**Саратов 2011г.**

|  |  |
| --- | --- |
| **ОГЛАВЛЕНИЕ  ВВЕДЕНИЕ**  **Глава I. СИСТЕМА ДОГОВОРОВ В СФЕРЕ РЕАЛИЗАЦИИ  СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ** § 1. Классификация договоров в сфере реализации  сельскохозяйственной продукции  § 2. Предмет обязательств по реализации сельскохозяйственной  продукции **Глава II. ДОГОВОР КОНТРАКТАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ**  § 1. Понятие договора контрактации, его правовая природа и  отличительные признаки  § 2. Предмет, субъекты и объекты договора контрактации § 3. Исполнение договора контрактации  § 4. Ответственность по договору контрактации  **Глава III. ЗАКУПКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ НУЖД**.  § 1. Значение и сфера применения  § 2. Особенности договора закупки сельскохозяйственной  продукции для государственных нужд  **Глава IV ДОГОВОР ПОСТАВКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ**  § 1.Значение и сфера применения договора поставки  § 2. Особенности заключения договора поставки сельскохозяйственной продукции.  3.Ответственность по договору поставки  **Глава V НОВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ФОРМЫ ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ ПРИ ПОСТАВКЕ ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА**.  § 1.Реализация продукции сельскохозяйственной продукции  через биржевые торги при проведении государственных  закупочных и товарных интервенций.  § 2. Фьючерсные контракты и зерновые опционы.  § 3. Особенности реализации сельскохозяйственной продукции с применением простых и двойных складских свидетельств.  **ЗАКЛЮЧЕНИЕ**  **БИБЛИОГРАФИЯ** | 4  7  9  14  16  18  20  27  29  31  46  47  54  58  61  68  71 |

[**Написание на заказ курсовых, дипломов, диссертаций...**](http://учебники.информ2000.рф/napisat-diplom.shtml)

**Вернуться в каталог готовых дипломов и магистерских диссертаций –**

[**http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml**](http://учебники.информ2000.рф/diplom.shtml)

**ВВЕДЕНИЕ**    
 Традиционно аграрный сектор в Российской Федерации занимал особое положение среди других отраслей хозяйства. Сельскохозяйственное производство сегодня ведет подавляющее большинство населения: 16 миллионов российских семей имеют личное подсобное хозяйство, 22 миллиона занимаются коллективным и индивидуальным садоводством и огородничеством. Таким образом, более трех четвертей населения нашей страны в той или иной степени связаны с сельскохозяйственным трудом. В нашей стране на эту отрасль приходится около 13 % стоимости основных фондов, а спрос населения на продовольствие на три четверти удовлетворяется за счет сельского хозяйства.

Начиная с 1999 года, удельный вес продукции сельского хозяйства в структуре производства валового внутреннего продукта показал тенденцию к увеличению (6,8 % в 1999 году по сравнению с 5,6 % в 1998 году) после длительного и весьма значительного спада (по сравнению с 1990 годом удельный вес продукции сельского хозяйства в общем объема валового внутреннего продукта к 1998 году уменьшился втрое - с 16,4 % до 5,6 % соответственно).   
 Одним из важнейших моментов производства сельскохозяйственной продукции является правовая организация и регламентация форм ее реализации, которые в наивысшей степени отвечали бы взаимным интересам сельхозтоваропроизводителей, потребителей, и всего общества. Именно на этапе реализации, то есть на завершающем этапе производственной цепочки, концентрируются и сталкиваются конечные интересы производителя сельскохозяйственной продукции и ее потребителя. Роль оптимального регулятора отношений между производителем и потребителем сельскохозяйственной продукции принадлежит договору.   
Предметом данной дипломной работы является изучение  
действующих в Российской Федерации нормативных актов, судебных решений и научных разработок механизма договорного регулирования отношений, складывающихся в сфере закупок продукции сельского хозяйства.   
 Учитывая особую специфику и значимость отношений по реализации сельскохозяйственной продукции именно ее производителем, основное внимание в работе было уделено специальным договорам в сфере реализации сельскохозяйственной продукции: договору контрактации и договору закупки сельскохозяйственной продукции для государственных нужд а так же новых форм договорных отношений при реализации сельскохозяйственной продукции возникших с развитием рыночных отношений. Исследованы вопросы понятия и признаков указанных видов договоров, сферы их применения и места в системе договорных обязательств, взаимоотношений сторон, разработаны предложения по совершенствованию правового регулирования.

Целями данной дипломной работы стали: комплексное и сравнительное изучение договоров, опосредствующих акты реализации сельскохозяйственной продукции, обоснование вывода о возможности их рассмотрения как целостной системы, а также разработка   
предложений и рекомендаций по совершенствованию их правового регулирования.

При этом были поставлены задачи:

1.выявить критерии классификации и произвести классификацию договоров в сфере реализации сельскохозяйственной продукции;

2.определить специфику субъектов договорных отношений в сфере реализации сельскохозяйственной продукции и показать особенности их правового статуса;

3.определить специфические особенности сельскохозяйственной продукции как объекта договоров на передачу имущества и показать их влияние на формирование договорного обязательства;

4.рассмотреть вопросы правового регулирования и практики договорных отношений в сфере реализации сельскохозяйственной продукции ее непосредственными производителями (специальные договоры в сфере реализации сельхозпродукции);

5.проанализировать практику судебного рассмотрения споров, возникающих в связи с исполнением договорных обязательств по реализации сельскохозяйственной продукции.

**Глава I. СИСТЕМА ДОГОВОРОВ В СФЕРЕ РЕАЛИЗАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ**

**§ 1. Классификация договоров в сфере реализации сельскохозяйственной продукции**

В соответствии со ст. 420 ГК РФ договором признается соглашение двух или нескольких лиц об установлении, изменении или прекращении гражданских прав и обязанностей. Это самое общее определение договора, закрепленное нормой ГК.[[1]](#footnote-1)

Поскольку договор является по законодательству двух или многосторонней сделкой (ст. 154 ГК РФ), к нему применяются правила, предусмотренные главой 9 ГК РФ.

К обязательствам, возникшим из договора, применяются также общие положения об обязательствах, установленные ГК, если иное не предусмотрено правилами об отдельных видах договоров, содержащимися в Кодексе.

В настоящее время нормы, устанавливающие особый режим действия договоров при поставке сельскохозяйственной продукции, постепенно уступают место общим гражданско-правовым нормам. Сельскохозяйственные товаропроизводители уже не связаны обязанностью заключать договоры в утвержденной нормативно форме (как это было ранее). Стороны свободны в выборе партнера по хозяйственной деятельности.

Перечень основных видов договоров, представленный в ГК, достаточно обширен, и практически все они так или иначе используются в аграрном секторе. Однако нами будут рассмотрены лишь те, которые позволяют сельскохозяйственному производителю осуществлять свою основную деятельность - производство и поставку сельскохозяйственной продукции.  
Систематизация (классификация) играет существенную роль в процессе познания правовых явлений. Применительно к изучению договорных отношений она преследует теоретические и практические цели. В юридической литературе было отмечено, что систематизация позволяет выявить как общие типичные черты договоров, так и различия между ними. Это создает условия для правильного выбора сторонами вида договора, в наибольшей степени отвечающего их потребностям, позволяет на научной основе систематизировать законодательство о договорах, повысить согласованность нормативных актов и отдельных норм. Поэтому вопросам систематизации (классификации) договоров в правовой науке традиционно уделяется большое внимание.

Благодаря специфике общественных отношений, возникающих из договоров, применяемых в сельском хозяйстве, они последовательно   
рассматривались как особая система. Основным системообразующим критерием для формирования данной «общности» договорных правоотношений служило непременное участие в них в качестве одной из сторон сельскохозяйственного предприятия, а сама «общность» именовалась обычно системой сельскохозяйственных договоров (хозяйственными договорами в сельском хозяйстве или АПК). Позднее в нее вошли и договоры с участием производителей сельскохозяйственной продукции - граждан. В рамках этой системы рассматривался весь комплекс договоров, субъектами которых выступали производители сельскохозяйственной продукции независимо от опосредуемых ими отношений и сферы их применения.

В современной юридической литературе классификацию аграрных договоров предложено осуществлять по нескольким критериям, прежде всего, с учетом классификации, проведенной в действующем Гражданском кодексе Российской Федерации (далее - ГК РФ); при внутривидовой классификации договоров необходимо учитывать комбинированный критерий, в качестве элементов которого следует рассматривать:

1)вид сельскохозяйственной деятельности, в сфере которой используется данный договор;

2)основной аграрно-правовой акт, который регламентирует этот вид   
сельскохозяйственной деятельности;

3)непосредственную цель сельскохозяйственной деятельности, а следовательно, и используемого договора в этой сфере;

4)однотипность данного договора с соответствующим типом гражданско-правового договора;

5) предметный признак.

При всем разнообразии предложенных оснований, для большинства классификаций сельскохозяйственных договоров (как ранних, так и более поздних) характерно обособление группы договоров сельскохозяйственных производителей в сфере реализации (сбыта) продукции.   
Д. Н. Сафиуллиным и С. А. Хохловым была предпринята попытка обобщения договоров на реализацию продукции (в рамках общей системы хозяйственных договоров)[[2]](#footnote-2). При этом в качестве системообразующего послужил единственный признак - экономическое содержание рассматриваемых договоров, суть которого в единой экономической направленности на возмездную передачу (реализацию) продукции в собственность или оперативное управление.

**§ 2. Предмет обязательств по реализации сельскохозяйственной   
продукции**

В правовом выражении договора на реализацию сельскохозяйственной продукции, представляют собой обязательственные отношения участников гражданского оборота по возмездной передаче вещей в собственность, возникающие и развивающиеся на основе заключаемых ими между собой договоров. Являясь одним из основных объектов обменных отношений, продукция сельского хозяйства реализуется посредством договоров купли-продажи, розничной купли-продажи, поставки, контрактации, закупки сельскохозяйственной продукции для государственных нужд, заключаемых между продавцами и покупателями в том числе посредством рыночной, ярмарочной, биржевой торговли, а также в результате проведения торгов и   
конкурсов, а так же договоров на реализацию продукции договор розничной купли-продажи. В отличие от большинства авторов, систематизировавших сельскохозяйственные договоры, Д. Н. Сафиуллин и С. А. Хохлов не рассматривают договор комиссионной продажи сельскохозяйственной продукции в системе договоров на реализацию продукции[[3]](#footnote-3).

Правовое основание закупки и поставки образуют сложный юриди­ческий состав: государственный заказ и договор, который служит сред­ством выражения хозяйственной самостоятельности сельскохозяй­ственных коммерческих организаций (предприятий) как юридически и экономически обособленных друг от друга субъектов рыночных аграр­ных отношений, их равенства в гражданском обороте. Субъектами договора закупки и поставки сельскохозяйственной про­дукции, сырья и продовольствия для государственных нужд могут быть как граждане, ведущие фермерское либо личное подсобное хозяйство, так и сельскохозяйственные коммерческие организации (предприятия). Специфика субъектного состава договора состоит в том, что реализацию сельскохозяйственной продукции по договору осу­ществляет в основном ее производитель: сельскохозяйственное акционерное общество или товарищество, образованное на базе реорганизованного совхоза или колхоза, колхоз, совхоз, фермерское хозяйство, сельскохо­зяйственный кооператив и т. д. Субъектами таких договоров могут вы­ступать и граждане — если они имеют личное подсобное хозяйство или являются членами садоводческого или иного сельскохозяйственного товарищества.

Главная особенность субъектного состава этого обязательства со­стоит в том, что реализует продукцию не просто собственник (или субъ­ект права хозяйственного ведения) сельскохозяйственной продукции, а в первую очередь ее производитель.

Вторая сторона договора— потребитель (поку­патель) принимает и оплачивает сельскохозяйственную продукцию, сырье и продовольствие в процессе их реализации в федеральный и регио­нальные фонды. В роли потребителей (покупателей) выступают пред­приятия различных организационно-правовых форм: хозяйственные товарищества и общества, производственные и потребительские коопе­ративы, другие предприятия, учреждения и организации независимо от форм собственности.

Как уже отмечалось, договор поставки, является средством организации и хозяйственных связей между сельскохозяйственными товаропроизводителями и специализированными коммерческими организациями и заключается во исполнение государственного заказа, которым определяется перечень и объемы закупок и поставок сельско­хозяйственной продукции, сырья и продовольствия в федеральный и региональный фонды продовольствия. Функции государственного заказ­чика возлагаются на федеральные органы исполнительной власти и органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации, ком­мерческие (хозяйственные товарищества и общества, производственные кооперативы, государственные и муниципальные унитарные предприя­тия) и некоммерческие организации (потребительские кооперативы).

В настоящее время функции государственного заказчика по закупке и поставке сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд определяются на основе соглашений между субъектами Российской Федерации. Агенты по формированию продовольственных фондов наделяются специальной правоспособностью, обладает теми правами и обязанностями, которые связаны с формированием и организацией продовольственных фондов, осуществлением товарных операций для проведения продо­вольственной интервенции на рынке продовольствия, размещением на конкурсной основе заказов на закупки и поставки сельскохозяйственной продукции и продовольствия среди хозяйствующих субъектов для фор­мирования продовольственных фондов товарных интервенций. В настоящее время в качестве такого агента выступает ОАО «Объединенная зерновая компания»

Договоры закупки и поставки сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия схожи в том смысле, что они являются двусторонними, возмездными, консессуальными договорами, опосредующими товарную форму отношений между сельскохозяйственными коммерческими орга­низациями (предприятиями) и предприятиями АПК, с одной стороны, и специализированными коммерческими и некоммерческими организациями различных организационно-правовых форм, функционирующими на рынке продовольствия, с другой стороны. Но вместе с тем они существенно отличаются друг от друга по субъектному составу, своему предмету, сфере действия и т. п.

Договор поставки сельхозпродукции — это обязательство, в силу которого одна сторона — товаропроизводитель (поставщик) сельскохозяйственной продукции (сель­скохозяйственная коммерческая организация (предприятие) или граж­данин, ведущий фермерское либо личное подсобное хозяйство), обязуется произвести с соблюдением определенных технологических, агротехни­ческих и экологических требований и сдать сельскохозяйственную про­дукцию в федеральный и региональные фонды с передачей ее в соб­ственность либо Российской Федерации либо субъектов Российской Федерации, а другая сторона — потребитель (покупатель) — специали­зированная коммерческая или некоммерческая организация: хозяйствен­ное товарищество, общество, производственный, потребительский коо­ператив, другое предприятие, учреждение обязуется принять сельскохозяй­ственную продукцию и уплатить за нее в срок определенную цену[[4]](#footnote-4).

Важная особенность договора поставки сельскохозяйственной продукции состоит в том, что предметом этого обязательства может быть непереработанная сельскохозяйственная продукция: зерно, картофель, фрукты, овощи, скот, птица, шерсть, и т. д. Близки к закупке договоры рыболовецких кооперативов, реализующих добываемую продукцию. Это договоры на сдачу-приемку рыбы-сырца и морского зверя, предметом которых также является непереработанная продукция — сырье для производства продовольствия.

Переработанная сельскохозяйственная продукция и продовольствие реализуются сельскохозяйственными коммерческими организациями (предприятиями), перерабатывающими предприятиями, посредническими коммерческими организациями до договорам поставки товаров народ­ного потребления (колбасы, консервы и т. д.) либо договорам купли-продажи.

**Глава II. ДОГОВОР КОНТРАКТАЦИИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ   
ПРОДУКЦИИ**

**§ 1. Понятие договора контрактации, его правовая природа и   
отличительные** **признаки**

Термин "контрактация" известен давно. Длительное время контрактация была единственной формой договора, на основании которого закупалась сельскохозяйственная продукция. В дореформенный период по договору контрактации осуществлялись плановые государственные закупки у аграрных товаропроизводителей. Так же договор контрактации широко применялся в системе потребительской кооперации. Договор контрактации, определенный ГК, отличается от одноименного договора, существовавшего ранее. Можно сказать, что мы имеем дело с новым договором, унаследовавшим прежнее название.

Договор контрактации является возмездным, консенсуальным и взаимным. 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. Он отличается от остальных разновидностей купли-продажи субъектным рядом, безусловно, отличается его предмет, имеются некоторые особенности содержания. Договор контрактации в большинстве случаев заключается в отношении «будущих вещей» -сельскохозяйственной продукции, которая должна быть произведена. Наряду с этим, в форму договора контрактации облекаются те сделки, которые заключаются относительно уже выращенной продукции. Это может быть «урожай на корню», собранный или переработанный урожай. Разработчиками Гражданского кодекса была заложена идея конкретизировать понятие сельскохозяйственной продукции, передаваемой по договору контрактации. В соответствии с данной идеей - это продукция, не прошедшая или прошедшая лишь первичную обработку. Такое понимание сельскохозяйственной продукции согласуется с порядком налогообложения прибыли от ее реализации.

Важным является то, что изменились основные принципы, заложенные в нормативное регулирование договора контрактации. Ранее главной целью этого было укрепление долгосрочных связей между заготовителем и производителем, а также плановость поставок сельскохозяйственного продукта. Теперь же основным является обеспечение по договору благоприятных условий для производителя и предъявление жестких требований заготовителю, поскольку производитель сельскохозяйственной продукции объективно является в договоре слабой стороной.

Контрактация является разновидностью купли-продажи и, как уже говорилось, близка поставке. Поэтому общие положения ГК РФ о договоре купли-продажи и о поставках распространяются на договор контрактации. Статья 535 ГК специально на это указывает[[5]](#footnote-5). Однако следует иметь в виду, что при разногласии норм применяются правила, установленные специально для договора контрактации.

До принятия новых документов нормативную базу отношений по контрактации в какой-то степени восполняет Положение о порядке заключения и исполнения договоров контрактации сельскохозяйственной продукции, утвержденное приказом Госагропрома СССР от 15 апреля 1987 г. Данное Положение действует в части, не противоречащей ГК РФ. Причем нормы этого Положения можно применять не только к государственным закупкам, как на это указывается в пункте первом Положения, но и к закупкам сельхозпродуции вообще.[[6]](#footnote-6) Нормы акта применимы и к отношениям между коммерческими организациями. . В настоящий момент договор контрактации как правило в основном применяется при поставке плодоовощной продукции и продукции животноводства между коммерческими структурами. С введением в действие Федерального закона N 94-ФЗ от 21.07.2005 г. «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»[[7]](#footnote-7) договор контрактации применяется ограниченно. При поставках зерна, семян масличных культур и продуктов их переработки договор контрактации как правило не применяется.

**§ 2. Предмет, субъекты и объекты договора контрактации**

Сторонами договора контрактации, продавцом (производителем продукции) и заготовителем продукции (контрактантом), практически во всех случаях выступают предприниматели. В отдельных случаях, посредством уполномоченных органов в отношении контрактации может выступать и государство. Министерства, ведомства, государственные комитеты для удовлетворения внутренних потребностей могут через систему го­сударственных закупок также выступить контрактантами. не может быть контрактантом физическое лицо, не обладающее статусом предпринимателя. Продавцом (производителем) также выступает лицо, которые непосредственно производит сельскохозяйственную продукцию. В условиях, когда правоспособность коммерческих юридических лиц носит не специальный, а общий характер, нет необходимости утверждать, что противоречие уставным целям препятствует тому, чтобы юридическое лицо продавало выращенную одним из его структурных подразделений продукцию. Другое дело, если та или иная организация, выращивая и реализуя сельскохозяйственную продукцию, попутно с основной деятельностью, нарушает какие либо специальные запреты, нормативы и т. д. Например, акционерное общество, первоначально ориентированное на выпуск и реализацию высокорентабельной продукции (деятельность с невысокой степенью риска), пытается осуществить эмиссию и размещение акций с целью финансировать сельскохозяйственный проект. Запрет в таком случае может исходить от общего собрания акционеров. Юридические лица, обладающие специальной правоспособностью, не могут быть производителями сельскохозяйственной продукции. Ясно, что объективно продавцом скорее всего будут являться сельскохозяйственное предприятие либо крестьянское (фермерское) хозяйство (его глава).

**Предметом**договора контрактации может быть любая продукция сельскохозяйственного производства. Под ней, видимо, следует понимать выращенную, произведенную сельскохозяйственную продукцию как растениеводческую, так и животноводческую, звероводческую, продукцию грибного, рыбного хозяйства и другую, которая подверглась только требуемой договором начальной обработке, без добавления в ее состав каких-либо ингредиентов, которые бы существенно изменили ее качество, назначение и т. В качестве товара, подлежащего передаче по договору контрактации, может выступать только продукция непосредственного сельскохозяйственного производства. Так, например, С.М. Лурье специально указывала, что предметом обязательства в договоре контрактации может быть только "сельскохозяйственная продукция в натуральном виде" (не переработанная). На это же обращает внимание и В.В. Витрянский.[[8]](#footnote-8) Следуя такой логике, отношения, связанные с возмездной передачей продуктов переработки сельскохозяйственной продукции, не могут опосредоваться договором контрактации даже в тех случаях, когда реализацию таких продуктов осуществляет производитель перерабатываемого сельскохозяйственного сырья.

Другая особенность предмета договора контрактации то, что его предметом являются вещи, определяемые родовыми признаками, также как и в договоре поставки, в момент исполнения соответствующим образом обособляемые от ссыльной товарной массы для целей договора. Причем эти вещи и в ряде случаев выступают вещами ограниченного рода, поскольку переработчик (контрактант), зачастую заинтересован в покупке определенных сортов сельскохозяйственной продукции, либо продукции, произведенной в определенных местах Продукция, являющаяся предметом договора контрактации, закупается для последующей переработки или продажи, кроме того, она может быть предназначена для государственного резерва

**§ 3. Исполнение договора контрактации**

В договорах контрактации в обязанности производителя входит передача выращенной (произведенной) им сельскохозяйственной продукции заготовителю. При этом ее количество и ассортимент должны соответствовать договору. Если же заготовитель не исполняет какое-либо из возложенных на него по договору обязательств, он отвечает только при наличии вины.

Указанное положение об ответственности заготовителя отличается от общей нормы ГК: на основании ст. 401 ГК[[9]](#footnote-9) лицо, не исполнившее обязательство при осуществлении предпринимательской деятельности, несет безвиновную ответственность (если иное не предусмотрено законом или договором), если не докажет, что надлежащее исполнение оказалось невозможным вследствие непреодолимой силы, т. е. чрезвычайных и непредотвратимых при данных условиях обстоятельств.

В обязанности заготовителя по договору контрактации входит обязанность принять сельскохозяйственную продукцию у производителя по месту ее нахождения и обеспечить ее вывоз, если договором не предусмотрено иное. Кроме того, заготовитель не вправе отказаться от принятия сельскохозяйственной продукции, соответствующей условиям договора контрактации и переданной заготовителю в обусловленный договором срок в случае, когда она принимается в месте нахождения заготовителя или ином указанном им месте. ГК РФ также установлена возможность предусмотреть в договоре обязанность заготовителя, если он занимается переработкой продукции, возвращать производителю (по его требованию) отходы от переработки сельскохозяйственной продукции с оплатой по цене, определенной договором. Порядок передачи сельскохозяйственной продукции определяется договором контрактации. Если договором он не определен, то заготовитель обязан принять сельскохозяйственную продукцию у производителя по месту ее нахождения и обеспечить ее вывоз. Если 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. При нарушении сторонами тех или иных условий договора контрактации применяются последствия, предусмотренные нормами о договоре поставки и общими положениями о договоре купли-продажи. [[10]](#footnote-10)

Сроки исполнения обязательств по договору контрактации имеют определенную зависимость от сферы его применения. В тех случаях, когда предметом контрактации является продукция бахчеводства, овощеводства или зернового хозяйства, эти сроки находятся в зависимости от природных циклов. Но, конечно, это не должно обусловливать жесткую привязанность к ним сроков по договору. Продукция может быть получена по договору в самые различные сроки, однако эти сроки должны оговариваться в договоре непосредственно, поскольку фермеры зачастую не имеют условий для сохранения товара и из существа обязательства может вытекать, что он должен исполняться сторонами в разумные сроки после того, как урожай созрел.

**§ 4. Ответственность по договору контрактации**

Имущественная ответственность сторон договора контрактации за нарушение его условий устанавливается в нормативном порядке (законодательством) и договорном порядке (по соглашению сторон). Такая ответственность предусмотрена, например, Положением о порядке заключения и исполнения договоров контрактации сельскохозяйственной продукции (пп.31,32 и др.)[[11]](#footnote-11). Кроме того, в договоре могут быть предусмотрены при согласии обеих сторон и другие санкции за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств, не противоречащие действующему законодательству (п.44 Положения) (например, за неправильное оформление приемосдаточных документов, за нарушение графиков доставки продукции).

Соотношение взыскиваемой неустойки с возмещением убытков. Неустойка в отношениях по контрактации сельскохозяйственной продукции (в Положении во всех случаях она называется штрафом), по общему правилу, является зачетной

Согласно п. 41 Положения, независимо от уплаты штрафа виновная сторона возмещает другой стороне причиненные в результате нарушения обязательств по договору убытки в части, не покрытой штрафом, кроме случаев, предусмотренных в п. 31 (взыскание с хозяйства штрафа за несдачу продукции) и п. 38 (ответственность за необеспечение хозяйства тарой, использование его тары и невозврат хозяйством тары) Положения. Уплата штрафа не освобождает стороны от исполнения обязательств по договору.

Имущественная ответственность хозяйства. Прежде всего хозяйство несет ответственность за нарушение основной своей обязанности по сдаче сельскохозяйственной продукции контрактанту. Размер неустойки (штрафа), установленной за нарушение этой обязанности, зависит от вида продукции. В отличие от этого за несдачу сельскохозяйственной продукции по договору, заключенному во исполнение обязательных поставок сельскохозяйственной продукции в 1992 году, хозяйство в соответствии с Указом Президента Российской Федерации от 4 января 1992 г. уплачивает контрактанту неустойку в размере стоимости несданной продукции, а также возмещает ему убытки, причиненные нарушением договора. Таким образом, эта неустойка является штрафной, а не исключительной, как предусмотрено п. 41 Положения.

За продажу продукции, качество которой ниже обусловленного в договоре, имущественная ответственность хозяйства законом не предусмотрена. Поэтому контрактант не вправе переложить на хозяйство понесенные им убытки в виде уплаченного штрафа за реализацию по договору поставки продукции ненадлежащего качества, полученной во исполнение договора контрактации с нарушением условия о качестве, кроме случаев, когда хозяйство, не предъявив продукцию контрактанту для приемки, отгрузило ее получателю.

Хозяйство в установленном порядке освобождается от ответственности за невыполнение обязательств по договору, если они не были выполнены вследствие стихийных бедствий и иных неблагоприятных условий либо по вине контрактанта (п. 40 Положения). Вопрос о возможности освобождения хозяйства от имущественной ответственности за неисполнение обязательств по договору вследствие стихийных бедствий и иных неблагоприятных условий (засуха, град, ураган, наводнение, инфекционные заболевания животных и др.) решается с учетом соответствующего заключения государственной инспекции по заготовкам и качеству продукции

Имущественная ответственность контрактанта. Контрактант несет имущественную ответственность за отказ от принятия продукции, неправильное определение количества и качества принятой от хозяйства продукции, неправильную ее оплату, не обеспечение хозяйства тарой и некоторые другие нарушения условий договора.

Размер неустойки (штрафа), установленной за отказ контрактанта от приемки сельскохозяйственной продукции, также зависит от вида продукции. При необоснованном отказе от приемки продукции, доставленной в места сдачи-приемки, контрактант возмещает хозяйству также расходы по ее доставке в оба конца (п. 32 Положения).

Особенности сельскохозяйственного производства, подверженного не всегда предсказуемым влияниям природной среды, обусловливают особенности ответственности производителя сельскохозяйственной продукции за неисполнение или ненадлежащее исполнение договорных обязательств. В соответствии со ст. 538 ГК РФ производитель сельскохозяйственной продукции отвечает перед заготовителем только за виновное нарушение. Заготовитель же несет ответственность перед производителем по правилам, установленным ст. 401 ГК РФ, независимо от наличия или отсутствия в нарушении его вины.[[12]](#footnote-12)

Договор контрактации не позволяет защитить стороны договора при недобросовестности сторон. Так как предметом договора контрактации является поставка сельскохозяйственной продукции, часто возникают проблемы с взыскание от поставщика продукции в натуре. В качестве примере рассмотрим договор контрактации заключенный между ООО «Волжские просторы» и ИП Давоян Коля Иванович. Согласно договора ООО «Волжские просторы» поставило ИП Давоян К. И. Семена рапса ярового, в свою очередь ИП Давоян обязался поставить выращенный товарный рапс в объеме всего собранного урожая. Семена были поставлены в большем количестве чем было обусловлено договором контрактации. В свою очередь ИП Давоян частично исполнил условия договора, поставив товарный рапс только на то количество семян что было указано в договоре. ООО «Волжские просторы» обратилось в Арбитражный суд Саратовской области на взыскание с ИП Давоян товарного рапса. Ввиду того что у ИП Давоян не было в наличии товарного рапса, ООО «Волжские просторы» изменило исковые требование требуя взыскания стоимости поставленных семян. Рассмотрев данный иск судья арбитражного суда Балашов Ю.И. решение суда от 30 декабря 2009 года Дело №А57-14364/2009 в иске отказал, указав то что поскольку в договоре контрактации №12 от 10.05.07 г. стороны не согласовали такое указанное в законе (ст.537 ГК РФ) существенное условие, как количество продукции, подлежащей передаче истцу (заготовителю) после сбора урожая, следует признать, что данный договор в силу п.1 ст.432 ГК РФ является незаключенным передачу истцом ответчику товара на сумму 1021980 руб. по накладной №2 от 11.05.07 г. следует рассматривать как разовую сделку купли-продажи, в результате которой у ответчика возникла обязанность оплатить поставленный истцом товар по цене, указанной в данной накладной.. В последствии договор был расторгнут, поставка семян рапса по товарной накладной рассмотрена в качестве разовой сделки, решением суда стоимость семян рапса взыскана с ИП Давоян. То есть хотя и стороны заключая договор указали то что он является договором контрактации фактически заключенный договор имел признаки договора поставки, в силу того что в договоре отсутствует такое важное условие как количество поставляемой продукции, договор считается не заключенным.[[13]](#footnote-13)

Рассмотрим другой пример: 28 апреля 2008 г. между ООО «Башрапс» и СПК «Чалмалы» был оформлен договор контрактации сельскохозяйственной продукции, по условиям которого ответчик принял на себя обязательство вырастить (произвести) маслосемена рапса/сурепицы, далее именуемая «сельскохозяйственная продукция», и передать истцу сельскохозяйственную продукцию в количестве и ассортименте, предусмотренном настоящим договором. При этом истец обязался оказать ответчику необходимое содействие в выращивании сельскохозяйственной продукции, принять и оплатить ее (пункт 1.1 договора). В пункте 2.2 договора стороны установили, что СПК «Чалмалы» обязуется поставить весь собранный урожай сельскохозяйственной продукции ООО «Башрапс», что должно составить, исходя из плановой урожайности не менее 10 ц/га, не менее 200 тонн в зачетном весе.

В счет исполнения своих обязательств по договору контрактации ООО «Башрапс» в адрес СПК «Чалмалы» по товарной накладной № 200 от 29.04.2008 г. на сумму 110 000 руб. поставлены семена рапса сорта Луговской, по товарной накладной № 208 от 29.04.2008 г. поставлено Арриво на сумму 27 000 руб., по товарной накладной № 258 от 05.05.2008 г. топливо дизельное на сумму 300 434 руб. 40 коп. (л.д. 25-30). Платежным поручением № 23 от 05.05.2008 г. произведена оплата на сумму 207 000 руб. (л.д. 39). Общая сумма произведенного истцом ресурсного аванса составляет 644 434 руб. 40 коп.

Согласно реестру товарно-транспортных накладных за 03.09.2008г.,

составленного ООО «Симмэкс», влажность рапса, привезенного СПК

«Чалмалы» в количестве 17 600 кг по накладной №7 составляет 15,01%, что соответствует пункту 2.3 договора контрактации.

23 сентября 2008г. по товарно-транспортной накладной СПК «Чалмалы» поставил ООО «Башрапс» рапс в количестве 6400кг. В данной накладной также не указано на влажность и засоренность, данный рапс был принят без замечаний. Согласно реестру товарно-транспортных накладных за 24.09.2008г., составленного ООО «Симмэкс», влажность рапса, привезенного СПК «Чалмалы» в количестве 6 400 кг по накладной №1 составляет 17,25%, что соответствует пункту 2.3 договора контрактации.

В соответствии с пунктом 2.4 договора зачет количества сельскохозяйственной продукции для расчетов производится согласно анализу качества по данным элеватора по следующим нормам: влажность –8%, содержание сорной примеси – 3%, зараженность вредителями сельскохозяйственной продукции не допускается.

Общество с ограниченной ответственностью «Башрапс» обратилось в Арбитражный суд Республики Башкортостан с иском к СПК «Чалмалы» о взыскании 722 516 руб. 15 коп. суммы основного долга и 42 640 руб. 01 коп. суммы процентов за пользование денежными средствами в связи с ненадлежащим исполнением обязательств по договору контрактации сельскохозяйственной продукции от 28 апреля 2008г. До вынесения решения по существу истец исковые требования уточнил (л.д. 131,132), просил взыскать 672 470 руб. 51 коп. суммы основного дога и 39 154 руб. 90 коп. суммы процентов за пользование чужими денежными средствами за период с 01.11.2008г. по 08.06.2009г. Данное уточнение судом в соответствии со ст. 49 Арбитражного процессуального кодекса Российской Федерации принято решение Арбитражного суда республики Башкортостан от 07 октября 2009 г. , вынесенное судьей Пакутиным А.В., Дело № А07-11745/2009 Исковые требования Общества с ограниченной ответственностью «Башрапс» - удовлетворить частично. Взыскать с СПК «Чалмалы» в пользу Общества с ограниченной ответственностью «Башрапс» 529 234 (пятьсот двадцать девять тысяч двести тридцать четыре) руб. 40 коп. суммы основного долга, 31 233 (тридцать одна тысяча двести тридцать три) руб. 30 коп. суммы процентов за пользование чужими денежными средствами и 12 104 (двенадцать тысяч сто четыре) руб. 67 коп.[[14]](#footnote-14)

**Глава III. ЗАКУПКА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ   
ДЛЯ ГОСУДАРСТВЕННЫХ НУЖД.**

**§ 1. Значение и сфера применения**

# Закупки сельскохозяйственной продукции для государственных нужд в настоящее время регулируются Федеральным законом № 53-ФЗ от 02.12.1994 "О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд" и оформляются договорами на закупку (или поставку) сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия у товаропроизводителей для государственных нужд. При этом под закупкой сельскохозяйственной продукции понимается приобретение государством у товаропроизводителей соответствующей продукции для последующей переработки или реализации потребителям; под поставкой разумеются договорные отношения между товаропроизводителями (поставщиками) и покупателями (потребителями) готовой для использования сельскохозяйственной продукции и продовольствия. Договор поставки для государственных нужд является договором о возмездной передаче поставщиком товаров государственному заказчику (покупателю) - видом купли-продажи и разновидностью договора поставки, так как товары покупаются не для личного, семейного, домашнего потребления. Государственный контракт заключается на основании либо поручения государственного заказчика, принятого поставщиком (исполнителем), либо заявки поставщика, представленной им на конкурс и выигравшей, т.е. его свободного волеизъявления, кроме случаев, когда он обязан принять заказ[[15]](#footnote-15). Вместе с тем нормативные акты о размещении заказов на торгах предусматривают обязанность государственного заказчика заключить договор с победителем конкурса. Размещение государственного заказа и принятие его будущим исполнителем можно рассматривать как преддоговорные контакты, порождающие правовые последствия. При проведении торгов (конкурсов) основанием заключения договора является признанная победившей заявка поставщика, представленная в соответствии с требованиями государственного заказчика, проводившего торги, т.е. в соответствии с его заказом.

# Законы о поставках для государственных нужд устанавливают определенный круг действий отдельных категорий юридических лиц по заключению контракта. Однако необходимым условием для их реализации служит принятие государственным заказчиком на себя обязанности возместить все убытки, которые могут последовать при выполнении такого заказа. Это условие неприменимо в Отношении казенного предприятия, которому предписано заключать договор независимо от убыточности производства. Государственные нужды определяются исходя из потребностей Российской Федерации и ее субъектов в сельскохозяйственной продукции, сырье и продовольствии. Закупки и поставки сельскохозяйственной продукции для государственных нужд осуществляются, в частности, для выполнения федеральных программ развития агропромышленного производства, других экономических и социальных программ, направленных на снабжение населения продовольствием; обеспечения экспорта сельскохозяйственной продукции; формирования государственных резервов сельскохозяйственного сырья и продовольствия и т.д.

# Государственные заказчики определяются Правительством РФ, а по региональным государственным нуждам - органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации. В этом качестве могут выступать как непосредственно органы исполнительной власти, так и коммерческие и некоммерческие организации, в частности, специально создаваемые в этих целях продовольственные корпорации и продовольственные фонды.

# Исходя из федеральных и региональных потребностей, государственные заказчики не позже чем за три месяца до начала каждого года доводят до товаропроизводителей и поставщиков объемы закупок и поставок сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд. Правительство и органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации до начала года определяют квоты для товаропроизводителей-поставщиков на закупку сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия по гарантированным ценам. Доведенные до товаропроизводителей объемы закупок и квоты являются основанием для заключения конкретных договоров на закупку или поставку сельскохозяйственной продукции. Порядок размещения заказов на поставку сельхозпродукции для государственных и муниципальных нужд определяется федеральным законом N 94-ФЗ от 21.07.2005 г. «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд»[[16]](#footnote-16). Отбор поставщиков для заключения государственного контракта на поставку сельскохозяйственной продукции производится либо при проведении открытого конкурса либо при проведении электронных торгов. Более подробно этот вопрос будет рассмотрен в главе V, на примере торгов при проведении закупочных зерновых интервенций.

# § 2. Особенности договора закупки сельскохозяйственной продукции для государственных нужд

Основным документом, определяющим объемы, ассортимент, качество, порядок закупки и поставки, цены, сроки и порядок расчетов за закупки и поставки сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд, имущественную ответственность, является договор (государственный контракт), регулирующий экономические, правовые и организационно-технические отношения товаропроизводителя и потребителя, а также заключаемые в соответствии с ним договоры поставки. По государственному контракту поставщик (исполнитель) обязуется передать товары государственному заказчику (либо по его указанию иному лицу), а тот обязуется обеспечить оплату товаров. Порядок заключения государственного контракта и договора и их исполнения установлен нормами § 4 главы 30 ГК РФ.[[17]](#footnote-17) Объем государственных закупок сельскохозяйственной продукции, порядок оплаты и лица, выступающие в качестве государственного заказчика в договоре, устанавливаются и ежегодно корректируются нормативными актами о сельском хозяйстве и о государственном бюджете.

При заключении контракта со стороны поставщика выступают сельскохозяйственные товаропроизводители. Другой стороной при осуществлении закупки выступает государственный заказчик, который наделен особым правовым положением. Государственными заказчиками могут быть федеральные органы исполнительной власти и органы исполнительной власти субъектов Российской Федерации, коммерческие и некоммерческие организации. При этом они выбирают товаропроизводителей (поставщиков) сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд; определяют конкретных потребителей (покупателей), сроки закупок и поставок сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд; согласовывают с потребителями (покупателями) ассортимент, объемы и сроки поставок; гарантируют товаропроизводителям (поставщикам) оплату по ценам и в сроки, которые определяются договорами.

Договор на закупку сельскохозяйственной продукции, сырья или продовольствия (государственный контракт) должен содержать следующие условия[[18]](#footnote-18):  
-об объеме (количестве) закупаемой продукции;

- ее ассортименте;

- качестве;

- ценах;

- сроках закупки;

- порядке расчетов.

Особые правила предусмотрены в отношении цены и порядка расчетов за закупаемую продукцию. Договор считается действующим по тем договорным ценам, которые на момент его заключения были определены по соглашению между товаропроизводителем и потребителем, и не может быть в последующем расторгнут одной из сторон на основании несогласия с установленной ценой. Определенные в договоре на момент расчета цены на закупаемую и поставляемую сельскохозяйственную продукцию, сырье и продовольствие для государственных нужд индексируются с учетом уровня инфляции. Изменение или расторжение договора осуществляется по соглашению сторон и оформляется дополнительным соглашением. Закупки и поставки продовольственных товаров для военных и приравненных к ним спецпотребителей производятся на основе прямых договоров, заключаемых с отечественными товаропроизводителями. Заказы на продовольственное обеспечение размешаются в субъектах РФ по месту дислокации войск и приравненных к ним спецпотребителей. Сторона, не исполнившая или исполнившая ненадлежащим образом обязательства, предусмотренные договором, возмещает другой стороне причиненные в результате этого убытки и уплачивает неустойку, штраф, пеню. Государственный заказчик может отказаться полностью или частично от закупки сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд, предусмотренных договором, когда необходимость в продукции данного вида отпала, при условии полного возмещения им товаропроизводителю причиненных по вине государственного заказчика убытков. Определенным своеобразием отличается и ответственность за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств, вытекающих из договоров на закупку сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд (ст. 8 Федерального закона "О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд")[[19]](#footnote-19). Во-первых, на случай нарушения обязательств по поставке или закупке (принятию) сельскохозяйственной продукции предусмотрено, что виновная сторона обязана уплатить контрагенту неустойку в размере 5 - 10% от стоимости недопоставленной или соответственно не принятой продукции.  
Во-вторых, несвоевременная оплата закупленной (поставленной) продукции растениеводства влечет обязанность государственного заказчика (покупателя) уплатить товаропроизводителю неустойку (пеню) в размере 2% от суммы несвоевременно оплаченной продукции за каждый день просрочки платежа, а при просрочке оплаты свыше 30 дней - 3%.

**Глава IV ДОГОВОР ПОСТАВКИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОЙ ПРОДУКЦИИ**

**§ 1.Значение и сфера применения договора поставки**

Договор поставки - один из наиболее широко применяемых в предпринимательской деятельности. По принятой в ГК классификации это не самостоятельный тип договора, а вид договора купли-продажи. Как и последний, он направлен на возмездное перенесение права собственности (иного вещного права) от продавца (поставщика) на покупателя.  
По договору поставки поставщик-продавец, осуществляющий предпринимательскую деятельность, обязуется передать в оговоренный срок (или сроки) производимые или закупаемые им товары покупателю для использования в предпринимательской деятельности, а также других целях, не связанных с личным, семейным, домашним и иным подобным применением.  
 К основным признакам договора поставки, позволяющим выделить его из числа видов договора купли-продажи, относятся правовой статус поставщика и цель приобретения (покупки) товара. В качестве продавца (поставщика) в договоре поставки выступает предприниматель. Это может быть коммерческая организация либо гражданин-индивидуальный предприниматель. Поставщик продает производимые им сельскохозяйственную продукцию. Относительно второго признака: договором поставки признается договор, по которому товар  
приобретается для использования как в предпринимательской деятельности (для промышленной переработки и потребления, для последующей продажи и другой профессиональной деятельности), так и в любой деятельности, не связанной с личным, домашним, семейным использованием товара (поставки в мобилизационные ресурсы, армию, детский сад и др.). Из цели покупки следует, что и вторая сторона договора - покупатель - чаще всего является предпринимателем.  
 Включение в понятие договора поставки указания о передаче товаров "в оговоренный срок или сроки" позволяет назвать еще ряд его особенностей. Во-первых, момент заключения договора и его исполнения, как правило, не совпадают;

Во-вторых, по договору поставки возможна оптовая продажа товаров единовременно (в срок) либо отдельными партиями в течение длительного периода (в установленные сроки);

В-третьих, изготовителем товара договор заключается, как правило, на вещи в перспективе;

В-четвертых, договор может быть заключен на длительный срок -год, несколько лет, в связи с чем на основе договора поставки часто возникают долгосрочные, длительные хозяйственные связи.

Таким образом, для поставки характерны продолжительные отношения и исполнение договора частями. Из сказанного следует, что наряду с основными для договора поставки важны вторичные признаки, влияющие на определение его условий и срока действия договора.  
Срок поставки может быть установлен по-разному, например, путем указания конкретной даты (дня или месяца, квартала) или периодов поставки в течение действия договора. Сроки исполнения обязательства поставки можно считать условленными и тогда, когда в договоре отсутствуют конкретные даты передачи товаров, но указан срок действия договора. В этом случае передача товара может быть произведена в целесообразный срок в период действия договора либо поставщик при исполнении договора будет руководствоваться диспозитивной нормой ст. 508 ГК РФ[[20]](#footnote-20), предусматривающей поставку товаров помесячно одинаковыми партиями.  
 Поэтому важное значение при заключении договора приобретает согласование несовпадающих интересов сторон. В п.1 ст. 508 ГК детализированы правила по устранению разногласий, установленные гл.28 ГК для договоров, заключаемых по свободному усмотрению сторон.  
В случае, когда при заключении договора поставки между сторонами возникли противоречия по отдельным условиям договора, сторона, предложившая заключить договор и получившая от другой предложение о согласовании этих условий, должна в течение тридцати дней со дня получения этого предложения, если иной срок не установлен законом или не согласован сторонами, принять меры по согласованию соответствующих условий договора либо письменно уведомить другую сторону об отказе от его заключения.

Сторона, получившая предложение по соответствующим условиям договора, но не принявшая мер по согласованию условий и не известившая другую сторону об отказе от заключения договора в срок, обязана возместить убытки, вызванные уклонением от согласования условий договора.

Согласно ст.432 ГК РФ[[21]](#footnote-21) договор считается заключенным, если между сторонами в требуемой в подлежащих случаях форме достигнуто соглашение по всем существенным условиям договора. Существенными являются условия о предмете договора, условия, которые названы в законе или иных правовых актах как существенные или необходимые для договоров данного вида, а также все те условия, относительно которых по заявлению одной из сторон должно быть достигнуто соглашение.

Существенными условиями договора поставки являются предмет договора, т.е. наименование и количество товара, его ассортимент и комплектность (ст.454-491 ГК РФ), срок поставки (ст.506 ГК РФ)[[22]](#footnote-22). Отдельные исследователи добавляют к этому списку еще и «*период поставки» (*мнение высказано Брагинским М.И.*)*, однако «период поставки» (ст.508 ГК РФ) является составной частью «срока поставки» и не является самостоятельным существенным условием. Также не входит в существенные условия договора поставки условие о его цене.

Названные выше условия, прежде всего, определяют содержание заключенного договора. Рассмотрим их подробнее.

**Первое существенное условие договора поставки – предмет договора.**

Предмет договора – это условия о товаре***,*** о его наименовании, количестве и качестве.

Устанавливая предмет договора, стороны должны точно указать название продукции (товара), не допускающее подмены, а также номера стандартов, технических условий, артикулов и других необходимых документов, на соответствие которым предстоит проверять поступившую продукцию (товары). В целях уточнения предмета поставки товар может быть квалифицирован по Общероссийскому классификатору продукции.

В тех случаях, когда речь идет об изделиях одного наименования, но с различными признаками, стороны обязаны предусмотреть это в тексте договора. Возможно, что поставляемая продукция имеет сложные характеристики. Тогда их описание дается отдельно в специальном приложении, которое является неотъемлемой частью договора.

Наряду с точным наименованием товара должно быть указано его точное количество. Для его установления используют общепринятые параметры веса, длины, объема; штуки, комплекты и т.д. В тех случаях, когда продукция (товар) поставляется по весу, в тексте договора необходимо оговорить вес брутто или нетто, либо и тот и другой, где нетто - это вес без тары и упаковки; брутто - с тарой и упаковкой. Возможны и другие единицы измерения.

Отдельные товары, в виду их специфических свойств, не измеряются стандартными единицами измерения и поставляются насыпью, навалом или наливом (таковым грузом, например, является зерно.).

Большинство видов сельскохозяйственной продукции имеют тенденцию к изменению своего веса в процессе транспортировки и хранения, а так же если продукция не соответствует базисным кондициям то при приемке на элеваторе требует доработки Точный вес такой продукции в договоре определить невозможно. И поэтому часто используется предварительное соглашение при заключении договора (опцион), и в ряде случаев обозначение количества дополняется оговоркой «около» либо указывается зачетный вес, но при этом необходима оговорка о том, кому из участников договора предоставляется право пользоваться отступлением от установленной цифры.

Еще одно условие которое входит в предмет договора – это условие о качестве. Под качеством (ст.469 ГК РФ) поставляемого товара понимается соответствие его свойств уровню требований договора или закона, а также совокупность признаков, которые определяют его пригодность для использования по назначению.

Согласно ст.469 ГК РФ[[23]](#footnote-23) продавец обязан передать покупателю товар, обладающий надлежащим качеством.

В соответствии с ГК РФ, при отсутствии в договоре условий о качестве товара продавец обязан передать покупателю товар, пригодный для целей, для которых товар такого рода обычно используется.

В том случае, если продавец при заключении договора был поставлен покупателем в известность о конкретных целях приобретения товара, продавец обязан передать покупателю товар, пригодный для использования в соответствии с этими целями.

Качество определенной продукции должно подтверждаться сертификатом качества, который выдается уполномоченной на то государственной организацией, а также ветеринарным и санитарным сертификатом. Правовые основы обязательной и добровольной сертификации продукции и услуг в РФ, а также права, обязанности и ответственность участников сертификации определяет Закон РФ от 10 июня 1993 г. N 5151-I "О сертификации продукции и услуг" (с изм. и доп. от 27 декабря 1995 г., 2 марта, 31 июля 1998 г., 25 июля 2002 г., 10 января 2003 г.)[[5]](http://allpravo.ru/diploma/doc21p2/instrum126/item534.html#_ftn5).

**Второе существенное условие договора поставки – срок поставки.** Сроки поставки - согласованные сторонами и предусмотренные в договоре временные периоды, в течение которых продавец должен передать товар покупателю.

Следует отметить, что не все исследователи выделяют срок поставки в существенное условие рассматриваемого договора. Как отмечает, И.Г. Вахнин, нет необходимости признавать срок существенным условием договора: это вызвало бы негативные последствия для сторон, так как лишило бы их права соглашаться на заключение между ними договора купли-продажи и использовать права параграфа 1 главы 30 ГК РФ. Видимо, эти моменты были приняты во внимание Высшим Арбитражным Судом (ВАС) РФ, который в п.7 постановления Пленума ВАС РФ от 22 октября 1997 г. N 18 "О некоторых вопросах, связанных с применением положений Гражданского кодекса Российской Федерации о договоре поставки" разъясняет определение сроков передачи товара в договоре поставки.

Как верно подчеркивает Б.Завидов, ученые-правоведы в основном обходят молчанием вопрос о том, является ли срок в рассматриваемых договорах существенным или несущественным условием договоров подобных видов[[24]](#footnote-24).

Иные известные специалисты-правоведы, прокомментировавшие многие статьи Гражданского кодекса о договоре купли-продажи (в частности, Н.И.Клейн, Г.Л.Левшина)[[25]](#footnote-25), не говорят о том, что срок поставки в данных договорах не является существенным условием. Напротив, авторы говорят о важности указания на срок договора.

На мой взгляд «срок договора поставки» - это все-таки его существенное условие. Во-первых, законодатель включил указание на срок в само определение договора поставки. Во-вторых, срок действия договора – определяет момент начало и окончания обязательств, что для договора поставки имеет определяющее значение.

Согласно ст.190 ГК РФ установленный законом, иными правовыми актами, сделкой (договором) срок определяется календарной датой или истечением периода времени, который исчисляется годами, месяцами, неделями, днями или часами. Срок может определяться также указанием на событие, которое должно неизбежно наступить.

Гражданское законодательство содержит следующие дефиниции срока:

- начало срока, определенного периодом времени (ст.191 ГК РФ);

- окончание срока в нерабочий день (ст.193 ГК РФ);

- порядок совершения действий в последний день срока (ст.194 ГК РФ).[[26]](#footnote-26)

Общеобязательное включение в договор сроков передачи товара связано с тем, что товар может передаваться в целом (партией товара) либо отдельными партиями (еженедельно, ежемесячно) и т.д.

В случаях, когда моменты заключения и исполнения договора не совпадают, а сторонами не указан срок поставки товара и из договора не следует, что она должна осуществляться отдельными партиями, при разрешении споров необходимо исходить из того, что срок поставки устанавливается по правилам, изложенным в ст.457 ГК РФ. Согласно этим правилам срок исполнения продавцом (поставщиком) обязанности передать товар покупателю определяется договором купли-продажи, а если договор не позволяет этого сделать, то в соответствии со ст.314 ГК РФ, где в п.2 сказано, что в случаях, когда обязательство не предусматривает срок его исполнения и не содержит условий, позволяющих определить этот срок, оно должно быть исполнено в разумный срок после возникновения обязательства. В абзаце втором п.2 ст.314 ГК[[27]](#footnote-27) законодатель указывает, что обязательство, срок исполнения которого определен моментом востребования, должник обязан исполнить в семидневный срок со дня предъявления кредитором требования о его исполнении, если обязанность исполнения в другой срок не вытекает из закона, иных правовых актов, условий обязательства, обычаев делового оборота или существа обязательства.

В случае, когда сторонами предусмотрена поставка товаров в течение срока действия договора поставки отдельными партиями и сроки их поставки не оговорены, то товары должны поступать равномерными партиями помесячно, если иное не вытекает из закона, правовых актов, существа обязательства или обычаев делового оборота. В годовых или долгосрочных договорах поставки при длительных отношениях стороны могут предусмотреть периоды поставки. Под периодом понимается равномерный промежуток времени, в течение которого производится поставка предусмотренного договором количества товаров отдельными партиями (по частям). Деловой практике известны квартальные, месячные, декадные периоды. Наряду с определением периодов поставки в договоре поставки может быть установлен график поставки товаров (декадный, суточный, часовой и т.п.), который устанавливает сроки передачи товаров в пределах периода поставки. Его назначение - обеспечить равномерную передачу товаров, в том числе скоропортящихся, для хранения которых необходимы емкости. Если ответственность за нарушение графика в виде неустойки (штрафа) не определена договором, то его нарушение дает право другой стороне требовать возмещения убытков.

Досрочная поставка товаров производится с согласия покупателя. Досрочной называется поставка до наступления предусмотренной договором календарной даты передачи товара либо периода поставки. О согласии покупателя на досрочную поставку может быть сообщено непосредственно в договоре или о нем извещен поставщик в письменной форме. Такое согласие необходимо независимо от того, установлен или нет в договоре строго определенный срок исполнения обязанности поставки.  
Поставка товаров осуществляется поставщиком путем отгрузки (передачи) товаров покупателю, являющемуся стороной договора поставки, или лицу, указанному в договоре в качестве получателя. В случае, когда договором поставки предусмотрено право покупателя давать поставщику указания об отгрузке (передаче) товаров получателям (отгрузочные разнарядки), то последними могут быть только указанные в отгрузочной разнарядке, содержание и срок направления которой определяются договором. Если срок направления отгрузочной разнарядки договором не предусмотрен, она должна быть адресована поставщику не позднее чем за тридцать дней до наступления периода поставки.

Покупатель по договору поставки обязан:

1) предоставить продавцу отгрузочную разнарядку в установленный срок, в противном случае поставщик имеет право либо отказаться от исполнения договора поставки, либо потребовать от покупателя оплаты товаров. Кроме того, поставщик вправе потребовать возмещения убытков, причиненных в связи с непредставлением отгрузочной разнарядки;  
2) принять товары, переданные в соответствии с условиями договора, а также осмотреть их, проверить количество и качество;  
3) письменно уведомить поставщика о выявленных несоответствиях или недостатках товаров. Когда приемку товаров от поставщика или перевозчика осуществляет непосредственно получатель, обязанность проверить его количество и качество и направить уведомление о выявленном несоответствии лежит на нем;

4) обеспечить сохранность товара, если поставщик отказывается от его принятия. Отказ от принятия обусловлен действиями поставщика, прежде всего передачей им товара, поставка которого не соответствует договору, или вообще между отправителем и получателем отсутствуют договорные отношения. Однако отказ от принятия товара, переданного поставщиком для доставки покупателю (получателю), не освобождает его от получения товара у транспортной организации или организации связи. Все транспортные уставы и кодексы обязывают покупателя в случае поступления незаказанных, а также не соответствующих договору товаров принять их у транспортной организации и оставить на ответственное хранение, заключающееся в том, что покупатель обязан обеспечить сохранность груза и оставить его в распоряжении поставщика.

При нарушении поставщиком обязанности вывезти товар, находящийся на ответственном хранении, или распорядиться им у покупателя возникает право реализации товара или возврата его поставщику. Кроме того, покупатель вправе потребовать от поставщика возмещения расходов, понесенных при приемке, реализации или возврате товаров. Расходы могут быть возмещены путём удержания (вычета) покупателем из суммы, вырученной от реализации товаров и подлежащей возврату поставщику. При необоснованном отказе покупателя от принятия предусмотренных договором товаров или уклонении от принятия поставщик вправе предъявить покупателю требование об оплате товара, а при его неудовлетворении - соответствующий иск;  
5) оплатить товар по цене, указанной в договоре поставки, а  
также совершить за свой счет действия, которые в соответствии с  
законом, иными правовыми актами, договором или обычно  
предъявляемыми требованиями необходимы для осуществления  
платежа. Покупатель оплачивает поставляемые товары с  
соблюдением порядка и формы расчетов, предусмотренных  
договором поставки. Если соглашением с юрой порядок и форма расчетов не определены, то расчеты проводятся платежными поручениями. Если покупатель в нарушение договора поставки отказывается принять и оплатить товар, продавец вправе по своему выбору потребовать оплаты товара либо отказаться от исполнения договора.

Поставщик обязан:

1) передать покупателю товар в таре и (или) упаковке.  
Исключение составляют товары, которые по своему характеру не  
требуют затаривания. От затаривания и (или) упаковки, как правило,  
освобождаются также товары, отгружаемые покупателю в  
контейнерах;  
2) поставить товары надлежащего качества, в противном случае покупатель вправе предъявить ему требования о соразмерном уменьшении покупной цены товара, безвозмездном устранении недостатков товара в разумный срок или о возмещении своих расходов на устранение недостатков товара. Покупатель (получатель), осуществляющий продажу поставленных ему товаров в розницу, вправе требовать замены в разумный срок товара ненадлежащего качества, возвращенного потребителем, если иное не предусмотрено договором поставки;

3) поставить товар с соблюдением качественных и количественных показателей.. Покупатель (получатель), которому поставлены товары с нарушением условий договора поставки, требований закона, иных правовых актов, обычно предъявляемых требований к качеству товара, вправе заявить поставщику о соразмерном уменьшении покупной цены или допоставки товара в разумный срок. Если продавец не выполнил требования покупателя о допоставке товара, покупатель вправе по своему выбору: отказаться от исполнения договора купли-продажи и потребовать возврата уплаченной денежной суммы;

4) поставить предусмотренное договором поставки количество товаров и выполнить требования покупателя о замене недоброкачественных товаров или о допоставке товаров в установленный срок. В противном случае покупатель вправе приобрести непоставленные товары у других лиц с отнесением на поставщика всех необходимых и разумных расходов на их приобретение.

Как отмечает Б.Завидов[[28]](#footnote-28), момент исполнения продавцом своей обязанности передать товар покупателю определяется одним из трех вариантов: во-первых, при наличии в договоре условия об обязанности продавца по доставке товара - моментом вручения товара покупателю; во-вторых, если в соответствии с договором товар должен быть передан покупателю в месте нахождения товара - моментом предоставления товара в распоряжение покупателя в соответствующем месте; в-третьих, во всех остальных случаях - моментом сдачи товара перевозчику или организации связи.

Таким образом, делает заключение автор, сроком исполнения обязательства должна признаваться дата документа, подтверждающего принятие товара перевозчиком или организацией связи для доставки покупателю, либо дата приемосдаточного документа. Дата исполнения продавцом своей обязанности по передаче товара имеет важное значение, поскольку именно этой датой, как правило, определяется момент перехода от продавца к покупателю риска случайной гибели или случайной порчи товара.

Между тем, срок действия договора поставки является одним из спорных вопросов. Одни исследователи говорят о том, что с прекращением срока действия договора обязательства из него прекращаются.[[29]](#footnote-29)

Другие исследователи отмечают, что на самом деле договорные обязательства могут быть возложены на сторону не только в пределах срока действия договора. Так, например, В.Трапезников отмечает, что «на практике часто приходится сталкиваться с заблуждением по поводу того, что по истечении предусмотренного срока действия договора поставки обязательства из него прекращаются»

Разберемся в сложившейся ситуации.

По общему правилу обязательство прекращается только надлежащим исполнением (ст.408 ГК)[[30]](#footnote-30), а также по иным основаниям, предусмотренным в гл.26 ГК, причем истечение срока договора в качестве такого основания не предусмотрено. Значит, сторона, не предоставляющая встречного удовлетворения, будет нести ответственность не только за просрочку в рамках действия договора, но и по истечении его срока вплоть до момента фактического исполнения обязательств. Данное обстоятельство было отмечено в Информационном письме Высшего Арбитражного Суда РФ от 30 января 1995 г. "Об отдельных рекомендациях, принятых на совещаниях по судебно-арбитражной практике". В нем говорится, что, как правило, истечение срока действия договора не прекращает обязательства сторон. Поскольку обязательство по оплате продукции является договорным, которое сохраняется и после истечения срока действия договора, поэтому, если поставщик выполнил свои обязательства и поставил товар, то на покупателе лежит обязанность по своевременной оплате стоимости продукции.

Что же касается обязательств поставщика, то важно отметить, что обязанность по восполнению недопоставленного количества товара может быть возложена на поставщика лишь в пределах срока действия договора поставки.

Договор поставки может быть расторгнут или изменен. Соответственно изменение и расторжение договора поставки может осуществляться как по взаимному соглашению сторон (в данном случае порядок и последствия изменения или расторжения договора оговариваются сторонами), так и по инициативе одной из сторон. Нарушение договора поставки поставщиком считается обусловленным в случаях: поставки товаров ненадлежащего качества с недостатками, которые не могут быть устранены в приемлемый для покупателя срок; неоднократного нарушения сроков поставки товаров; нарушение договора поставки покупателем - в случаях: систематического нарушения сроков оплаты товаров; неоднократной невыборки товаров.  
Договор поставки считается измененным или расторгнутым с момента получения одной стороной уведомления другой стороны об одностороннем отказе от исполнения договора полностью или частично, если иной срок расторжения или изменения договора не предусмотрен в уведомлении либо не определен соглашением сторон.[[31]](#footnote-31)

**§ 2. Особенности заключения договора поставки сельскохозяйственной продукции.**

В зависимости от способа и места передачи товара, при заключении договора поставки сельскохозяйственной продукции необходимо в договоре дополнительно отразить требования по качественным и количественным показателям и урегулирование возможных разногласий. Остановимся подробнее на поставках зерна. Как правило крупные партии зерна сельхозтоваропроизводителями передаются покупателям путем передачи товара размещенного на хранение на элеваторе. В данном случае ответственность за качество товара находящегося на хранении несет элеватор. Товар передается по Акту приема-передачи зерна, являющимся дополнением к договору поставки зерна. Моментом передачи зерна служит подписание акта приема-передачи зерна. Дальнейшие транспортно-экспедиционные операции осуществляет покупатель, оплачивая услуги по хранению и отгрузке зерна элеватору.

Как правило поставщики зерна не имеют в хозяйствах лабораторий по определению качественных показателей зерна. В таких случаях качество определяется в лаборатории непосредственно на элеваторе либо предприятии переработчике. Спорные вопросы по качеству разрешаются с привлечением специалистов Россельхознадзора. Ранее при поставке зерна руководствовались инструкциями П-6 **«Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству» и П-7 «Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству» в настоящий момент действие этих инструкций отменено в тех случаях если в договоре поставке не указано то что при приемке товара по качеству и количеству стороны руководствуются их положениями. Целесообразно при заключении договора постаки сельскохозяйственной продукции указывать в разделе приемки товара ссылку на вышесказанные инструкции, это поможет избежать в дальнейшем разногласий при приемке товара.**

**3.Ответственность по договору поставки**

При заключении договоров поставки, как и при заключении иных хозяйственных договоров, стороны не связаны обязательным приме­нением нормативных правовых актов федеральных органов исполни­тельной власти по поставкам сельскохозяйственной продук­ции, сырья и продовольствия для государственных нужд. Эти правила носят диспозитивный характер и могут быть использованы сторонами, если они достигли соглашения об этом. Соответствующая ссылка должна быть сделана в тексте договора.

Если договор заключается без такого условия, то есть его содержание полностью определяется соглашением сторон, контрагенты в случае нарушения условий договора несут ответственность в виде возмещения возможных убытков. Это общее правило предусмотрено общеграждан­ским законодательством. Что же касается штрафных санкций, то они могут быть предусмотрены каждым конкретным договором, и при отсут­ствии такого указания в тексте соглашения ответственность ограничи­вается возмещением убытков.[[32]](#footnote-32)

При заключении договора на условиях применения (полностью или в части) нормативных актов о закупках и поставках интересы сторон за­щищены системой штрафных санкций, предусмотренных этими актами. Кроме того, стороны могут своим соглашением предусмотреть штрафные санкции за те нарушения, которые по прямому указанию нормативных актов не отнесены к числу оснований для взыскания штрафных санкций.

Таким образом, в этих обязательствах могут быть как законные, так и договорные санкции.

Нормативные акты предусматривают взыскание штрафов за следую­щие нарушения:

- несдача хозяйством продукции в сроки, установленные договором;

-отказ потребителя (покупателя) от приемки продукции, предъяв­ленной хозяйством к сдаче в договорные сроки (графики);

-нарушение потребителем (покупателем) обязанностей по прием­ке продукции в местах ее производства:

-нарушение хозяйством обязанностей по подготовке к сдаче про­дукции в местах производства, если оно не сообщило об этом потреби­телю (покупателю);

-неправильное определение качества продукции при приемке и неправильная ее оплата;

-продажа продукции более низкого качества, чем обусловлено в договоре (если нет специального указания в законодательстве на воз­можность сдачи продукции более низкого качества);

-несвоевременная оплата принятой потребителем (покупателем) продукции;

-уклонение от оплаты продукции,

-невозвращение сторонами друг другу излишне выплаченных или полученных сумм;

-не обеспечение хозяйства тарой и упаковочными материалами по условиям, предусмотренным в нормативных актах или договоре;

-не возврат тары хозяйством потребителю (покупателю) или ис­пользование потребителем (покупателем) тары хозяйства;

-сверхнормативный простой транспорта хозяйства, если продукция доставляется хозяйством.

По общему правилу, применяемому в хозяйственных договорах, убытки возмещаются в части, не покрытой неустойкой, то есть исполь­зуются конструкция зачетной неустойки. Исключение составляют такие нарушения, как отказ потребителя (покупателя) от приемки предъявленной к сдаче продукции — в этом случае потребитель (покупатель) должен выплатить хозяйству и штраф, и убытки, а если предметом отношений является скоропортящаяся про­дукция, то всю ее стоимость.[[33]](#footnote-33)

Такое же правило применяется в случае, когда потребитель (поку­патель) не обеспечил хозяйство тарой и в результате произошло сни­жение качества или порча скоропортящейся продукции.

В таких случаях хозяйство имеет право на взыскание понесенных убытков и штрафа за не обеспечение тарой.

Законодательство о договорах закупки и поставки предусматривает специальные случаи освобождения хозяйств от ответственности за на­рушение условий договора.

Это происходит, если обязательство не выполнено вследствие не­предвиденных обстоятельств, возникших после заключения договора между поставщиком (товаропроизводителем) и потребителем (покупа­телем) в результате событий чрезвычайного характера. К таким событи­ям, которые не могли предвидеть и предотвратить стороны, относятся засуха, наводнение, градобитие, другие форс-мажорные обстоятельства (п. 6 ст. 7 Федерального Закона РФ “О закупках и поставках сельскохо­зяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд”). Здесь неоправданно большое значение имеет оценка правоприменительными органами тех или иных обстоятельств и решение ими вопроса об отнесении таких обязательств к неблагоприятным условиям.

Важное значение имеет условие о том, что стороны договора не вправе уменьшать по своему соглашению или иным образом ограничи­вать ответственность за нарушение договора.[[34]](#footnote-34)

Помимо ответственности за нарушение условий договора, законода­тельство предусматривает также штраф за просрочку или за отказ от заключения договора, если он подлежит заключению в соответствии с доведенными в установленном порядке государственными заказами на поставку продукции.

17 февраля 2009 года между ЗАО «Агрофирма «Волга» и ЗАО «Волга - Хлеб» был заключен договор поставки №17/02/09, в соответствии с которым ЗАО «Агрофирма «Волга» обязалась поставить ЗАО «Волга - Хлеб» пшеницу 5-го класса в количестве 1000 тонн, на сумму 3 500 000 (три миллиона пятьсот тысяч) рублей. Условия поставки: за счет покупателя его транспортом. Оплата в безналичной форме в течение 5 банковских дней после фактической отгрузки зерна.

ЗАО «Агрофирма «Волга» исполнила свои обязательства по договору в полном объеме, товар был передан покупателю 31.03.2009 г. Покупатель принял товар в количестве 9225,4 тонны на сумму 3 228 890 (три миллиона двести двадцать тысяч восемьсот девяносто) рублей, что подтверждается товарной накладной № 76, актом сверки взаиморасчетов за период с 01.01.2009г. по 22.09.2009г. на сумму 3228890 руб., подписанный истцом и ответчиком.

Однако ответчик своих обязательств по оплате товара, предусмотренных в п.4 договора, не исполнил по настоящее время.

Общая сумма задолженности по договору за товар составляет 3 228 890 (три миллиона двести двадцать восемь тысяч восемьсот девяносто) рублей.

24 ноября 2009 г. ЗАО «Агрофирма «Волга» направила в адрес ЗАО «Волга - Хлеб» требование о погашении образовавшейся задолженности. Однако на данное требование ЗАО «Волга - Хлеб» также не отреагировало никаким образом.

Согласно ст.486 Гражданского кодекса РФ покупатель обязан оплатить товар непосредственно до или после передачи ему продавцом товара, если иное не предусмотрено кодексом, другим законом, иными правовыми актами или договором купли - продажи и не вытекает из существа обязательства. Если договором купли -продажи не предусмотрена рассрочка оплаты товара, покупатель обязан уплатить продавцу цену переданного товара полностью.

ЗАО «Агрофирма «Волга» обратился в арбитражный суд Саратовской области с иском к ответчику о взыскании задолженности в размере 3228890 руб., проценты по ст. 395 ГК РФ в сумме 251271 руб. Решением суда от 25.02.2010 года, вынесенным судьей Арбитражного суда Саратовской области Елистратовым К.А. Дело № А-57-127/2010 взыскано с Закрытого акционерного общества «Волга-Хлеб», г. Саратов, в пользу ЗАО «Агрофирма «Волга» задолженность по договору поставки № 17/02/09 от 17 февраля 2009 года в размере 3 228 890 (Три миллиона двести двадцать восемь тысяч восемьсот девяносто) рублей, проценты за пользование чужими денежными средствами в размере 251271 руб., расходы по оплате государственной пошлины в размере 28901 руб., а всего 3509062 руб. [[35]](#footnote-35)

Другой пример. 03.05.2007 г. между ООО «Волжские просторы» (Покупатель), в лице генерального директора Абдрашитова Р.Р., действующего на основании Устава, с одной стороны и ИП Глава КФХ Соловьев В.П. (Поставщик), с другой стороны, был заключен договор на поставку сельскохозяйственных культур, в соответствии с которым, ответчик принимает на себя обязательства продать, а Покупатель принять и оплатить рапс, соответствующий по качеству требованиям ГОСТ в количестве 300 тонн. По соглашению сторон поставщик выращивает рапс на площади 1600 га. Общая сумма контракта составила 3 400 000 руб.

Во исполнение договора истец представил предпринимателю семена рапса ярового на сумму 156 400 руб., сеялку Misnrall, оплатил аренду техники в сумме 151 400 руб., горюче-смазочные материалы на сумму 221 770 руб., транспортные расходы в размере 100 000 руб.

Данные обстоятельства подтверждаются имеющимися в материалах дела платежными поручениями о перечислении 156 400 руб. на поставку рапса для посева, товарной накладной и счетом – фактурой № 6 от 12.05.2008 г. на поставку дизтоплива, Актом приема - передачи сельхозтехники и Актом обработки посевных площадей от 01.06.2007 г., подписанных ответчиком.

Сторонами на основании п. 7.1.2 договор был пролонгирован на следующий год, ранее произведенные затраты были включены в договор.

Дополнительно истец представил предпринимателю сельскохозяйственную технику – трактор Т-150, дискатор 6-ти метровый БДТ, горюче-смазочные материалы на сумму 131 052 руб. А всего на сумму 784 222 руб.

Однако ответчик взятые на себя обязательства не исполнил, рапс не посеял, в связи с чем истец в одностороннем порядке расторг имеющийся договор.

С целью взыскания убытков, возникших в результате неисполнения обязательств по договору поставки от 03.05.2007 года, истец обратился в Арбитражный суд Саратовской области с исковым заявлением, в котором просил взыскать убытки в размере 784 222 руб., причиненные в результате неисполнения договора. ООО «Волжские просторы» обратилось в Арбитражный суд Саратовской области с иском о взыскании убытков с И.П. Соловьева В.П. возникших в результате не исполнения договора.

Арбитражным судом Саратовской области в составе судьи Волосатых Е.А. при ведении протокола секретарем судебного заседания Куангалиевой М.А. **при участии:** представителя истца Тугушева Р.И., действующего на основании доверенности № 21 от 20.07.2010 г., дело № А57-9918/10 вынесено решение: Взыскать с индивидуального предпринимателя Главы КФХ «Соловьев В.П.» Соловьева Владимира Павловича в пользу с общества с ограниченной ответственностью «Волжские просторы» денежные средства, выплаченные по договору на поставку рапса товарного от 03.05.2007 года в размере 784 222 (семьсот восемьдесят четыре тысячи двести двадцать два) руб. [[36]](#footnote-36)

**Глава V НОВЫЕ РЫНОЧНЫЕ ФОРМЫ ДОГОВОРНЫХ ОТНОШЕНИЙ ПРИ ПОСТАВКЕ ПРОДУКЦИИ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА.**

**§ 1.Реализация продукции сельскохозяйственной продукции через биржевые торги при проведении государственных закупочных и товарных интервенций.**

Важнейшей составной частью продовольственного комплекса является зерновая отрасль, определяющая основу экономической безопасности страны. Для российского рынка зерна характерна неравномерность территориального размещения производства при более равномерном распределении потребителей по территории России с основными центрами потребления в крупных промышленных городах, что определяет устойчивые товарные потоки зерна.Специфика организации рынков пшеницы продовольственной и зерна фуражного позволяет отнести их к рынкам с развитой конкуренцией. Однако, по экспертным оценкам, структура оптового рынка второго уровня (с федеральными границами рынка) приближает его к умеренно концентрированному..

В целом, свойственная зерновому рынку сегментированность на региональные и межрегиональные уровни нередко является причиной административных ограничений для движения зерна между регионами.

Современное состояние российского рынка зерна является следствием процессов его формирования в условиях перехода сельскохозяйственной отрасли на рыночные отношения с одновременным ослаблением роли государства.

Большинство проблем зерновой отрасли являются следствием неразвитости рынка зерна в части создания и развития механизмов организованного сбыта. Способ их решения состоит в развитии инфраструктуры рынка зерна, основным элементом которой являются товарные биржи.

Биржевая торговля направлена на развитие рыночных отношений в сельском хозяйстве, обеспечение прозрачности и упорядочения распределения зерна. Формируемые на биржах цены являются общепризнанными ориентирами при совершении сделок купли-продажи, составлении бюджетных прогнозов и эффективным инструментом страхования участников рынка от ценовых рисков.

Ограничение проведения интервенций исключительно конкурсным механизмом не позволяло реализовать одну из поставленных перед государством задач — выравнивание уровня цен на зерно, недопущения их резких колебаний.

Для снятия указанного ограничения в Правилах осуществления государственных закупочных и товарных интервенций для регулирования рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, утвержденных постановлением Правительства Российской Федерации от 3 августа 2001 года № 580 «Об утверждении Правил осуществления государственных закупочных и товарных интервенций для регулирования рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» был указан как конкурсный механизм проведения интервенций, так и биржевой. Постепенно механизм проведения закупочных зерновых интервенций заменяет устаревший механизм закупок зерна и продовольствия для государственных нужд , существовавший ранее.

Предметом Биржевых торгов является сельскохозяйственная продукция сырье и продовольствие (включая зерно), поставляемое в запасы интервенционного фонда на основании Договора поставки, заключаемого между Агентом и Победителем биржевых торгов для пополнения запасов федерального интервенционного фонда сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия.

Биржевые торги проходят методом аукциона путём выставления Участниками заявок на продажу базисного актива в СТЗ (система торгов зерном) через специально оборудованные рабочие места или в письменном виде через операторов Биржи на Биржевых площадках.

Для участия в биржевых торгах участник должен пройти процедуру аккредитации на бирже, подтвердить статус сельхозтоваропроизводителя и оплатить гарантийный взнос.

Выставление Заявки Представителем участника означает безусловное согласие Участника на заключение Договора поставки в соответствии с параметрами Лотов, по которым проводится данная Мини-сессия, и на условиях, указанных в этой Заявке, в том числе и в случае, если Заявка удовлетворена в объёме остатка лотов после удовлетворения других Лучших заявок. Время регистрации Заявки в СТЗ фиксируется автоматически в торговой системе.

По результатам торгов члены Биржевой комиссии (уполномоченные представители Биржевой комиссии на Биржевых площадках) и каждый Участник, ставший Победителем Биржевых торгов, подписывают протокол Мини-сессии, в течение 1 (одного) часа после окончания Торговой сессии, в которой Участник стал Победителем Биржевых торгов. Подписание протокола Мини-сессии Победителем Биржевых торгов является его безусловным обязательством подписать договор поставки с Агентом не позднее 17:00 следующего рабочего дня после дня проведения Торговой сессии, на которой он был признан Победителем Биржевых торгов.[[37]](#footnote-37)

Договор поставки подписывается Победителем Биржевых торгов и представителем Агента непосредственно на биржевых площадках не позднее 17:00 следующего рабочего дня после дня проведения Торговой сессии, на которой он был признан Победителем Биржевых торгов.

Гарантийный взнос Участника ранее уплаченный на депозит биржи при аккредитации, ставшего Победителем Биржевых торгов, блокируется в пределах объёма Базисного актива выигравшей Заявки (части объёма в случае частичного удовлетворения Заявки), что указывается в соответствующем протоколе Мини-сессии, до момента исполнения договора поставки. При исполнении договора поставки гарантийный взнос участнику торгов возвращается.

В случае неподписания Победителем Биржевых торгов протокола Мини-сессии, в которой он стал Победителем Биржевых торгов, неподписания Победителем Биржевых торгов Договора поставки а так же неисполнения обязательств Победителем Биржевых торгов по Договору поставки после получения Биржей соответствующего уведомления от Агента о неисполнении данных обязательств гарантийные взносы списываются Биржей в качестве штрафа в пользу Российской Федерации в объеме выигранных лотов, уменьшенном на величину биржевого сбора. Так же предусмотрены договором поставки дополнительные штрафные санкции за недопоставку зерна и поставку зерна не надлежащего качества. При этом приемка Товара осуществляется Покупателем в соответствии с требованиями Инструкции о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по количеству, утвержденной Постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 15 июня 1965 года №П-6 (в редакции Постановлений Госарбитража СССР от 29 декабря 1973 года №81, от 14 ноября 1974 года № 98) и Инструкции о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству, утвержденной Постановлением Госарбитража при Совете Министров СССР от 25 апреля 1966 года №П-7 (в редакции Постановлений Госарбитража СССР от 29 декабря 1973 года №81, от 14 ноября 1974 года №98).

Согласно договора поставки поставщик сам доставляет товар на элеватор, оплачивает его подработку и расходы по хранению зерна то момента передачи его агенту. Моментом перехода права собственности на зерно является подписание трехстороннего Акта приема-передачи зерна, подписанного поставщиком, представителем агента и представителем элеватора.

Данный механизм закупок применяется в основном при закупках зерна. Неоднократно делались попытки применения данного механизма для закупок других видов продовольствия для государственных нужд.[[38]](#footnote-38)

В настоящий момент ведется разработка залоговых аукционов, при которых победитель торгов будет иметь право обратного выкупа зерна по ценам реализации с уплатой расходов по его хранению.

**§ 2. Фьючерсные контракты и зерновые опционы.**

Другим видом биржевой торговли сельскохозяйственной продукцией, является торговля фьючерсными контрактами и зерновыми опционами. Основным мотивом создание биржи является гарантия надежности исполнения сделок, чему способствует создание гарантийных фондов из обязательных взносов участников торгов либо из числа крупных компаний так называемых гарантирующих поставщиков, которые могли бы, используя гарантийные взносы, обеспечивать поставки. Такая схема, наиболее реальна, поскольку для многих покупателей не так интересна гарантия, как выполненные обязательства по поставке. «Биржа наличного товара – это, кроме всего прочего, и отработка системы гарантийной поставки для будущих фьючерсных контрактов.

**Фьючерсный контракт** - это соглашение между двумя сторонами о будущей поставке предмета контракта, которое заключается только на бирже. Цена, по которой заключаются фьючерсный контракт, определяется путем свободной конкуренции среди участников торговли в операционном зале биржи. Биржа сама разрабатывает его условия, которые являются стандартными для каждого конкретного вида актива. В связи с этим фьючерсные контракты высоколиквидны, для них существует широкий вторичный рынок, поскольку по своим условиям они одинаковы для всех инвесторов. Кроме того, биржа организует вторичный рынок данных контрактов на основе дилеров, которым она предписывает делать рынок по соответствующим контрактам, то есть покупать и продавать их на постоянной основе. Таким образом, инвестор уверен, что всегда сможет купить или продать фьючерсный контракт и в последующем легко ликвидировать свою позицию. Заключение фьючерсных сделок, как правило, имеет своей целью не реальную поставку актива, а хеджирование ценовых рисков или игру на разнице цен, хотя и не исключена возможность поставки самого актива.

Представьте себе контракт на поставку продавцом покупателю некоторого актива на согласованную дату в будущем. Хотя в таком контракте определяется цена покупки, но актив до даты поставки не оплачивается. Тем не менее от продавца и покупателя требуется внести определенные средства на депозит в момент подписания контракта. Значение данного депозита состоит в том, чтобы защитить любого человека от потерь, если другая сторона откажется от исполнения контракта. Поэтому размер депозита пересматривается ежедневно в целях обеспечения достаточной защиты. Если же он слишком большой, то излишнюю часть можно востребовать обратно. Стандартные условия данных контрактов позволяют относительно легко их создавать и в дальнейшем торговать ими любому лицу.

Рассмотрим фьючерс на пшеницу. Товаропроизводитель отмечает, что рыночная цена фьючерса на пшеницу с поставкой приблизительно во время уборки сегодня составляет 6000руб/тонну - этого достаточно, чтобы получить прибыль за год. Товаропроизводитель может продать фьючерс на пшеницу сегодня, но может подождать до уборки урожая и продать зерно в тот момент на спотовом (Вне биржевом товарном) рынке. В то же время отсрочка до урожая несет с собой риск, т.к. к этому моменту цена пшеницы может упасть до 4500руб/тонна, что может вызвать финансовую катастрофу для Товаропроизводителя Напротив, продажа сегодня фьючерса на пшеницу позволит Товаропроизводителю закрепить цену его реализации на уровне 6000руб/тонну. Такие действия фермера обезопасят его основной бизнес от риска. Возможно, что покупателем фьючерсных контрактов у Товаропроизводителя является мельзавод, который использует пшеницу для производства муки. У мельзавода имеются запасы пшеницы до урожая. Чтобы пополнить свои запасы к этому моменту времени, мельзавод может купить сегодня фьючерсный контракт по цене 6000руб/тонна. С другой стороны, он может просто дождаться того момента, когда его запасы уменьшатся, и купить пшеницу на спотовом рынке. Однако существует вероятность, что к тому времени спотовая цена составит 7500руб/тонна. Если это случится, то мельзаводу придется поднять цену реализации муки и возможно понести потери от сокращения объема продаж. Однако покупатель фьючерса на пшеницу - мельзавод - может установить с помощью фьючерса 6000руб/тонну в качестве цены покупки и, таким образом, устранить элемент риска при производстве муки.

Фьючерсные контракты являются стандартными как по условиям поставки, так и по базисному активу, который разрешен к поставке.

Рассмотрим другой вариант биржевой торговли зерном. **ОПЦИОН** представляет собой контракт, заключаемый между двумя инвесторами, один из которых продает (выписывает) опцион, а другой покупает его и приобретает тем самым право (но не обязанность) в течение оговоренного в условиях опциона срока либо купить, либо продать по фиксированной цене определенное количество или значение конкретного базисного актива. Опционы бывают двух типов: опционы, которые дают право купить — опционы купли (call options), и опционы, которые дают право продать — опционы продажи (put options). Все мы знаем сколь доходны Валютные и Фьючерсные рынки. В то же время они подразумевают известный уровень риска.Обращаем Ваше внимание на инструмент, используя который, Вы резко снизите риск, но при этом сохраните доходность этих рынков. Это опционные контракты. Опционный контракт, являясь высокодоходным финансовым инструментом, в тоже время обеспечивает инвестору более низкий уровень риска, чем при операциях на рынке акций, фьючерсных контрактов и FOREX. Кроме того, этот инструмент позволяет эффективно защищать вложения в сфере производственной, торговой и инвестиционной деятельности.Основные преимущества опционного контракта:

-Покупая опционный контракт, мы оплачиваем стоимость опциона и это будет максимально возможным убытком, но получить прибыль по нему мы можем в любое время до срока исполнения контракта, тем самым мы полностью защищаем себя от случайных колебаний рынка.

-При использовании опциона мы имеем возможность подобрать такие параметры контракта, что стоимость опциона будет равна или даже меньше прогнозируемому убытку от срабатывания (stop loss) срок, в течении которого может существовать эта позиция, может достигать трех месяцев.

-Используя широчайший спектр опционных контрактов, инвестор имеет возможность диверсификации своего портфеля, тем самым снижая риск инвестиций.

В биржевой практике, помимо договоров купли-продажи реального, наличного товара, широко используются традиционные для биржевого оборота договоры: купля-продажа с поставкой в будущем, именуемая форвардными сделками, и срочные сделки, именуемые фьючерсными контрактами или фьючерсами.

Если заключается договор купли-продажи с поставкой в будущем (форвард-контракт), то это означает, что на момент заключения договора товар не находится на складе продавца, а будет доставлен покупателю через определенный в договоре промежуток времени. Как и при договоре купли-продажи, при подписании форвардных сделок определяются цена продажи, срок поставки, количество и качество товара, порядок расчетов.   
Качество товаров, реализуемых на бирже, устанавливается по образцам и стандартам.

Фьючерсные контракты оформляют не движение реального товара, а права на его приобретение. Предметом .фьючерсных сделок является стандартный контракт, т.е. право на покупку стандартной по количеству и качеству партии товара. При заключении таких сделок стороны должны согласовать только цену договора и срок его исполнения. После заключения такого соглашения и продавец, и покупатель могут свободно продавать купленные контракты и покупать приобретенные, т.е. уступать и приобретать те права и обязанности, которые у них возникли в связи с заключением фьючерсной сделки. Внешне это выглядит как покупка (выкуп) и продажа контрактов, а в терминологии гражданского права называется уступкой требования и переводом долга.

Продавая и покупая фьючерсные контракты, участники биржевого оборота получают или уплачивают разницу между ценой контракта в день его заключения и ценой в день его продажи.   
 По наступлении срока, указанного во фьючерсном контракте, продавец обязан поставить товар в соответствии с условиями о качестве и количестве и доставить его непосредственному покупателю, т.е. владельцу контракта на дату его исполнения.

**Опционные контракты** представляют собой производные ценные бумаги, в основе которых лежат разнообразные активы. В настоящее время на зарубежных финансовых рынках торгуются опционные контракты практически на все виды активов: товары, акции, фондовые индексы, валюты, фьючерсные контракты.

Опционные контракты включают две стороны: покупателя опциона и продавца. При большом разнообразии опционных инструментов на рынке все они имеют ряд общих свойств. Покупатель опциона приобретает право заключить сделку с продавцом опциона. За это право покупатель выплачивает продавцу премию. В каждом опционном контракте оговариваются условия опциона, включая номинальную стоимость контракта, цена исполнения, срок истечения опциона.

# Оба этих рыночных механизма по сути заменяют договора контрактации и позволяют максимально обезопасить как поставщика так и покупателя сельскохозяйственной продукции. Однако на практике такой механизм биржевой торговле применяется только при торговле зерном в Южный филиал ЗАО ММВБ в г.Ростов-на-Дону. Это связано с тем что большинство контрактов заключается для последующей отгрузки на экспорт и в качестве покупателей как правило выступают участники внешнеэкономической деятельности.

**§ 3. Особенности реализации сельскохозяйственной продукции с применением простых и двойных складских свидетельств.**

Основная масса зерна как уже ранее отмечалась, реализуется путем поставки на элеватор. Момент перехода права собственности на зерно в данном случае является подписание Акта приема-передачи зерна. Покупатель дополнительно заключает договор на хранение зерна с элеватором, элеватор в счет подтверждения приемки зерна на хранение выписывает поклажедателю складскую квитанцию по форме Ф-13. При последующей перепродаже зерна процедуру приходится повторять вновь. Помимо этого не редки случаи хищения и порчи зерна на элеваторе. Формально элеватор несет ответственность за сохранность зерна, однако на практике в случае банкротства предприятия или перемене собственника очень сложно взыскать зерно в натуре или взыскать стоимость положенного на хранение зерна, ввиду сложности определения цены зерна. Договорные отношения с элеватором ограничены договором на хранение в котором стоимость зерна не указывается и есть только колличественно-качественные показатели.

Помимо складской квитанции Ф-13 ст.912 ГК РФ предусмотрены простое и двойное складское свидетельство.[[39]](#footnote-39) Рассмотрим подробнее в чем отличие этих ценных бумаг и в чем преимущество для поклажедателя по сравнению с Ф-13.

Складские свидетельства- это товаронаполненная ценная бумага, выдаваемая хранителем (товарным складом) поклажедателю (собственнику товара) в подтверждение принятия от него товара на хранение. Складские свидетельства- не эмиссионные ценные бумаги и их выпуск не требует государственной регистрации и регистрации проспектов эмиссии.

Складские свидетельства бывают двух типов; простые (ПСС) и двойные (ДСС).

**Простое складское свидетельство**- это ценная бумага на предъявителя. Двойное складское свидетельство- состоит из двух частей складского свидетельства (СС) часть А и залогового свидетельства ( Варранта) часть Б, которые могут быть отделены друг от друга. ДСС и каждая из его двух частей являются ценными бумагами и могут обращаться вместе либо порознь на бирживом и внебирживом рынках. ПСС и ДСС удостоверяют право полного распоряжения хранящимся на складе товаром. СС отделенное от залоговой части дает право распоряжения товаром являющимся наполнением складских свидетельств без права изъятия его со склада.

Залоговое свидетельство удостоверяет право залога на товар помещенный на хранение по двойному складскому свидетельству в размере выданного по варанту кредита и процентов по нему.

Высокая ликвидность СС как финансового инструмента определяется следующими факторами;

-Стопроцентным товарным наполнением.

-Реальной рыночной оценкой стоимости товара, проведенной независимым оценщиком и контролируемой налоговым органом.

-Обращением СС на рынке при неизменном нахождении товара на складе и как следствие ускорением оборачиваемости средств.

-Особенностями налогообложения в соответствии с которым СС как ценная бумага проходит по счетам реализации прочих активов и не облагается налогами с реализации (Реализация товара у поклажедателя поместившего товар на хранение происходит в момент предъявления СС и выдачи товара).

-Страхованием товара что сводит к минимуму всевозможные риски с утратой товара.

Преимущество простого складского свидетельства усматривают обычно в том, что его оборот благодаря тому, что соответствующая ценная бумага является предъявительской, может осуществляться путем передачи соответствующего документа "из рук в руки" и нет необходимости каждый раз переоформлять договор на хранение при последующей продаже зерна, так как реализуется ценная бумага а не само зерно.

В соответствии с ст 914 ГК РФ складское свидетельство и каждая часть двойного свидетельства должны иметь следующие реквизиты;

1)наименование и место нахождения товарного склада, принявшего товар на хранение;

2) текущий номер складского свидетельства по реестру склада;

3) наименование юридического лица либо имя гражданина, от которого принят товар на хранение, а также место нахождения (место жительства) товаровладельца;

4) наименование и количество принятого на хранение товара - число единиц и (или) товарных мест и (или) мера (вес, объем) товара;

5) срок, на который товар принят на хранение, если такой срок устанавливается, либо указание, что товар принят на хранение до востребования;

6) размер вознаграждения за хранение либо тарифы, на основании которых он исчисляется, и порядок оплаты хранения;

7) дата выдачи складского свидетельства.

Обе части двойного складского свидетельства должны иметь идентичные подписи уполномоченного лица и печати товарного склада.

При этом необходимо учитывать то, что согласно п. 2 ст. 913 ГК РФ Документ, не соответствующий требованиям настоящей статьи, не является двойным складским свидетельством. Держатель складского и залогового свидетельств имеет право распоряжения хранящимся на складе товаром в полном объеме о чем сказано в ст. 914 ГК РФ. [[40]](#footnote-40)

Хотя закон не требует обязательного страхования простых складских свидетельств, однако для повышения надежности сохранности помещенного на хранение товара, снижения рисков его утраты рекомендуется страховать товар. При использовании двойных складских свидетельств страхование предусмотрено законодательством при отделении Варранта и передачи его в залог. Это позволит избежать потерь при утрате зерна на элеваторе по тем или иным причина, так как стоимость зерна будет возмещена страховой компанией.

Правовое обеспечение складских свидетельствоговорено ст. 912-917 части второй Гражданского кодекса РФ, письмом ЦБ РФ №04-34-2/2395 от 18.06.98г. разрешающее коммерческим банкам проводить операции со складскими свидетельствами, и письмом Минфина РФ №16-00-17-67 от 17.06.98г. В главе 47 Гражданского кодекса имеется 10 статей посвященных хранению на товарном складе, ряд ведомственных инструкций по ведению Бух. Учета предусматриваю применение складских свидетельств. И этим Российское законодательство исчерпывается, есть только проект закона «О простых и двойных складских свидетельств» отправленный советом Федерации на доработку в Гос. думу. В связи с актуальностью вопроса, не дожидаясь принятия федерального закона в 7 субъектах федерации приняты нормативные акты регулирующие оборот этих ценных бумаг. Вот эти регионы; республика Марий Эл, республика Чувашия, Ставропольский край, Свердловская, пензенская, Нижегородская и Челябинская области.[[41]](#footnote-41) Локальные схемы на сегодняшний день реализуются в г. Москва, Санкт Петербурге и др. то есть на сегодняшний день Складские свидетельства используются в замкнутых схемах и не поступают на вторичный рынок. На сегодняшний момент недостающие правовые нормы восполняются в договорном порядке на основе правил делового оборота. Но все это имеет ограниченное применение ввиду отсутствия вторичного рынка складских свидетельств и не заинтересованности в нем участников рынка.

### 

### ЗАКЛЮЧЕНИЕ.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| В процессе выполнения данной дипломной работы мы пришли к следующим выводам. Различные виды договоров при поставке сельскохозяйственной продукции устанавливает особые требования к их некоторым условиям и в зависимости от вида продукции и условий поставки применяются те или иные виды договоров.  Ранее применяемые договора контрактации все больше заменяются договорами поставки. В дореформенный период применение договоров контрактации было обусловлено плановой экономикой. Широко договор контрактации применялся так же при закупке сельскохозяйственной продукции потребительской кооперацией.  С построением рыночной экономике, договора контрактации перестали отвечать рыночным условиям. По сути они позволяют защитить товаропроизводителя, однако при применении данного вида договоров заготовитель (покупатель) сельскохозяйственной продукции остается в менее выгодной ситуации. Сами договора контрактации все больше приобретают признаки договора поставки и применяются в основном при поставках плодо-овощной продукции и поставках продуктов животноводства и животноводческого сырья на перерабатывающие предприятия.  С введение в действие N 94-ФЗ от 21.07.2005 г. «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» закупки сельскохозяйственной продукции для государственных нужд осуществляются по результатам проведения тендеров и аукционов. Начиная с 2001 года широко применяются при закупках зерна зерновые закупочные интервенции. Агентом при проведении закупочных интервенций выступает Объединенная зерновая компания.[[42]](#footnote-42) Торги проводятся в форме биржевых торгов с использованием Системы торгов зерном. По результатам проведения торгов заключается договор поставки зерна. Закупки иных видов сельскохозяйственной продукции так же осуществляются на основе электронных торгов, заказы размещаются на портале Госзакупки[[43]](#footnote-43)  При поставках зерна, зернобобовых и семян масличных культур наиболее широко применяется договор поставки. Договор поставки позволяет более гибко подходить к изменениям условий поставки связанных с транспортировкой товара, и хранением товара на элеваторе. При заключении данного вида договоров стороны как правило руководствуются действующим законодательством и общепринятыми нормами делового оборота. В случае разногласий и спорных моментов возникающих при поставке товара, использование в оформлении сделки договора поставки позволяет максимально защитить стороны от действий недобросовестных поставщиков.  При разовых сделках связанных с поставкой сельскохозяйственной продукции как правило применяют договор купли-продажи. В настоящей работе данный вид договоров не рассматривался это связано с тем что, договора купли-продажи применяемые при поставках сельскохозяйственной продукции носят признаки договора поставки и существенно от него не отличаются.  Одним из проблемных вопросов всех форм договоров поставки сельскохозяйственной продукции является их правовое регулирование. По-прежнему действуют ряд постановлений, инструкций, разъяснений Госарбитража СССР, принятые еще в 60-70 годы прошлого столетия. Несмотря на то, что названные акты применяются на практике со значительными ограничениями, невозможна их полная отмена, т.к. последняя породила бы проблему неурегулированности определенных правоотношений, возникающих из договора поставки.  С другой стороны, данные документы принимались совершенно в иной экономической ситуации, и жизненно необходимо их обновление. В связи с этим, на наш взгляд, необходимо принятие актов, которые бы заменили устаревшее законодательство. Данные акты могут быть, например, приняты Пленумом ВАС, Правительством РФ.  С развитием рыночных отношений все большее развитие получают новые рыночные механизмы торговли сельскохозяйственной продукцией. Торговля зерном через биржевые площадки, заключение фьючерсных контрактов на зерно и зерновых опционов. Применение этих механизмов позволит максимально обезопасить как поставщиков так и покупателей сельскохозяйственной продукции от сезонных колебаний цен и связанных с этим возможных убытков.  Более широко в торговле сельскохозяйственной продукцией должны использоваться товаронаполненные ценные бумаги. Это значительно сократит издержки при последующей перепродаже товара и обезопасит участников рынка от действий третьих лиц при хранении товара на товарном складе, позволит урегулировать споры связанные с поставкой сельскохозяйственной продукцией в досудебном порядке, путем возмещения убытков страховыми компаниями. Биржевая торговля товаронаполненными ценными бумагами должна постепенно вытеснить торговлю реальным товаром.  **БИБЛИОГРАФИЯ:**  **Нормативные акты**  1. Конституция Российской Федерации (принята на всенародном голосовании 12 декабря 1993 г.) // «Российская газета» от 25 декабря 1993 г.  2. Гражданский кодекс Российской Федерации часть первая от 30 ноября 1994 г. N 51-ФЗ, часть вторая от 26 января 1996 г. N 14-ФЗ, часть третья от 26 ноября 2001 г. N 146-ФЗ и часть четвертая от 18 декабря 2006 г. N 230-ФЗ (с изменениями от 26 января, 20 февраля, 12 августа 1996 г., 24 октября 1997 г., 8 июля, 17 декабря 1999 г., 16 апреля, 15 мая, 26 ноября 2001 г., 21 марта, 14, 26 ноября 2002 г., 10 января, 26 марта, 11 ноября, 23 декабря 2003 г., 29 июня, 29 июля, 2, 29, 30 декабря 2004 г., 21 марта, 9 мая, 2, 18, 21 июля 2005 г., 3, 10 января, 2 февраля, 3, 30 июня, 27 июля, 3 ноября, 4, 18, 29, 30 декабря 2006 г., 26 января, 5 февраля, 20 апреля, 26 июня, 19, 24 июля, 2, 25 октября, 4, 29 ноября, 1, 6 декабря 2007 г., 24, 29 апреля, 13 мая, 30 июня, 14, 22, 23 июля 2008 г.) // 1. «Российская газета» от 8 декабря 1994 г. N 238-239, «Российская газета» от 6, 7, 8 февраля 1996 г. N 23, 24, 25, «Российская газета» от 28 ноября 2001 г. № 233, «Российская газета» от 22 декабря 2006 г. N 289.  3. Арбитражный процессуальный кодекс Российской Федерации от 24 июля 2002 г. N 95-ФЗ (с изменениями от 28 июля, 2 ноября 2004 г., 31 марта, 27 декабря 2005 г., 2 октября 2007 г., 29 апреля, 11 июня, 22 июля 2008 г.) // «Российская газета» от 27 июля 2002 г.  4. Гражданский процессуальный кодекс РФ от 14 ноября 2002 г. N 138-ФЗ (с изменениями от 30 июня 2003 г., 7 июня, 28 июля, 2 ноября, 29 декабря 2004 г., 21 июля, 27 декабря 2005 г., 5 декабря 2006 г., 24 июля, 2, 18 октября, 4 декабря 2007 г., 11 июня, 14, 22 июля 2008 г.) // «Российская газета» от 20 ноября 2002 г.  5. Федеральный закон от 24 июля 2002 г. N 102-ФЗ «О третейских судах в Российской Федерации» // «Российская газета» от 27 июля 2002 г.  Закон РФ от 10 июня 1993 г. N 5151-I "О сертификации продукции и услуг" (с изм. и доп. от 27 декабря 1995 г., 2 марта, 31 июля 1998 г., 25 июля 2002 г., 10 января 2003 г.) // Российская газета. - 25 июня 1993 г. - №120  6. Федеральный закон от 13 декабря 1994 г. № 60-ФЗ "О поставках продукции для федеральных государственных нужд" // Российская газета, 21 декабря 1994 г.  7. Федеральный закон от 2 декабря 1994 г. № 53-ФЗ "О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд" // Российская газета, 15 декабря 1994 г. 8. Федеральный закон от 21.07.2005 N 94-ФЗ (ред. от 11.07.2011) "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд" // "Собрание законодательства РФ", 25.07.2005, N 30 (ч. 1), ст. 3105.9. Федеральный закон от 29.12.2006 N 264-ФЗ (ред. от 24.07.2009) "О развитии сельского хозяйства" // "Собрание законодательства РФ", 01.01.2007, N 1 (1 ч.), ст. 27. 10. Федеральный закон от 28 декабря 2010 г. N 415-ФЗ "О внесении изменения в статью 8 Федерального закона "О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд", признании утратившими силу Постановления Верховного Совета Российской Федерации "О мерах по улучшению расчетов за услуги связи" и отдельных положений законодательных актов Российской .Федерации" // "Парламентская газета" 14.01.2011 г. N 1-2  11.Указ Президента РФ от 20 декабря 1994 г. N 2204 "Об обеспечении правопорядка при осуществлении платежей по обязательствам за поставку товаров (выполнение работ или оказание услуг)" // Собрание законодательства Российской Федерации. - 30 августа 1994 г. - N 35. - Ст. 3690.  12. Постановление Правительства РФ от 14 марта 1997 г. N 294 "О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для обеспечения военных и других потребителей федерального продовольственного фонда в 1997 году" // Собрании законодательства Российской Федерации от 17 марта 1997 г. N 11, ст. 1330  13. Положение о поставках продукции производственно-технического назначения (Утверждено Постановлением Совета Министров СССР от 25 июля 1988 г. N 888) // Собрание постановлений Правительства СССР (отдел первый). - №24-25. - 1988 г. - Ст. 70  14. Инструкция о порядке приемки продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления по качеству" (Утверждена постановлением Госарбитража при СМ СССР от 25.04.66 N П-7 с дополнениями и изменениями внесенными постановлениями Госарбитража СССР от 29.12.73 N 81 и от 14.11.74 N 98 // Бюллетень нормативных актов министерств и ведомств СССР. - 1975 г. - N 2  15. Инструктивные указания Госарбитража СССР от 14 сентября 1963 г. N И-1-47 "О разрешении споров, связанных с использованием тары" // Систематизированный сборник инструктивных указаний Государственного арбитража при Совете министров СССР. - М.: 1987.  16. Общероссийский классификатор продукции ОК 005-93 (утв. постановлением Госстандарта РФ от 30 декабря 1993 г. N 301) – М.: Госстандарт России "Общероссийский классификатор продукции ОК 005-93. – 2000.  17. Положение о государственном агенте, осуществляющем государствен­ное регулирование рынка сельскохозяйственных продукции, сырья и про­довольствия. Утверждено постановлением Правительства от 10 июля 1998 года. // СЗ РФ. 1998. № 29. Ст. №3560. [18. «Правила Биржевых торгов при проведении государственных товарных интервенций для регулирования рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» (утв. ЗАО "Национальная товарная биржа" 21.07.2010) (ред. от 17.02.2011)](http://www.micex.ru/articles/file/8303/rules_21072010.doc)  **Монографии, диссертации, научные сборники, учебники**  1. Алексеев С.С., Васильев А.С., Голофаев В.В., Гонгало Б.М. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации (учебно-практический). Части первая, вторая, третья, четвертая (под ред. Степанова С.А.). - 2-е изд., перераб. и доп. // М. "Проспект; Екатеринбург: Институт частного права", 2010.  2. Брагинский М. И Комментарий к части второй Гражданского Кодекса Российской Федерации для предпринимателей.// М.: Фонд «Правовая культура», 1997.  3. Брагинский М. И Комментарий к части первой Гражданского Кодекса Российской Федерации для предпринимателей. // М.: Фонд «Правовая культура», 1997.  4. Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. Книга вторая: Договоры о передаче имущества. – М.: Статут, 2000..  5. Брызгалин А.В., Берник В.Р., Головкин А.Н. Бухгалтер и договор. Свод хозяйственных договоров и документооборота предприятий с юридическим, арбитражным и налоговым комментарием //"Налоги и финансовое право", 2001 г., NN 7,  6.Боголюбов С.А., Бринчук М.М., Ведышева Н.О. Аграрное право (отв. ред. М.И. Палладина, Н.Г. Жаворонкова). - М.: "Проспект", 2010.  7.Веденин Н.Н. Договорные отношения в сфере реализации сельскохозяйственной продукции // Государство и право. 1998.  8. Витрянский В. В. Договор купли-продажи и его отдельные виды. // М.: Статут, 1999.  9. Гуев А.Н. Постатейный комментарий к части первой Гражданского кодекса РФ. // Система ГАРАНТ, 2009.  10. Комментарий к Гражданскому кодексу РФ: В 2 т. Т. 1. Части первая, вторая ГК РФ (под ред. Абовой Т.Е., Кабалкина А.Ю.); - 2-е изд., перераб. и доп. // М.: Издательство Юрайт, 2009.  11. Серветник А.А. Квалификация договора поставки // Современные проблемы юридической науки и практики: Межвузовский сборник научных трудов. К 75-летию Свердловского юридического института – Уральской государственной юридической академии. – Екатеринбург: Издательский дом «Уральская государственная юридическая академия», 2007. – С. 183–191  **Статьи**  1. Анохин В. Договор поставки в рыночной экономике // Хозяйство и право, 1996, № 9.  2. Арустумян. Э. Варранты возвращаются в Россию. // Финансист №2 2000г  3. Белоусов И. К вопросу о правовом регулировании отношений по договору поставки // Хозяйство и право, 1995, № 3.  4. Вахнин И. Выбор формы расчетов в условиях договора поставки // Хозяйство и право ,1995 № 8.  5. Вахнин И. Формирование условий и заключение договора поставки продукции // Хозяйство и право, 1997, №№ 1-3  6. Веденин Н.Н. Правовое регулирование реализации сельскохозяйствен­ной продукции // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 1996.№7—8.  7. Веденин Н.Н. Договорные отношения в сфере реализации сельскохо­зяйственной продукции // Государство и право. 1998. №1.  8. Гончарова Н. Новое гражданское законодательство: договор поставки и ответственность // Хозяйство и право, 1996 № 7.  9. Завидов Б. Срок как существенное условие договоров купли-продажи и поставки // Хозяйство и право. – 1997. - №7.  10. Клейн Н.И. Договор поставки // Законодательство и экономика. - 1997. - №7-8.  11. Намашко С. Предмет договора оптовой купли-продажи товаров // Законодательство. - №11. - ноябрь 2001 г.  12. Носова, З.И. Договоры в сфере закупки сельскохозяйственной продукции для государственных нужд: понятие, виды и правовая природа // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 2002. № 10. (0,8 п. л.)  13. Романец Ю.В. Обязательство поставки в системе гражданских договоров // Российская юстиция. - №11. – 2000.  14. Трапезников В. Обязательства, возникающие из договора поставки // Российская юстиция. - №4. - апрель 2000 г.  15. Проблемы правового регулирования закупки сельскохозяйственной продукции для государственных нужд// Право: теория и практика. 2002. № 13. (0,7 п. л.)  16. 0 некоторых проблемах договорной практики закупок сельскохозяйственной продукции // Арбитражный и гражданский процесс. 2002. №11. (0,2 п. л.)  **Правоприменительная практика**  1. Постановление Пленума Верховного Суда РФ от 20 января 2003 г. N 2 "О некоторых вопросах, возникших в связи с принятием и введением в действие Гражданского процессуального кодекса Российской Федерации" // Российская газета. - 25 января 2003 г. - №15.  2.Определение Высшего Арбитражного Суда РФ от 28 апреля 2009 г. N 5095/09 // Система ГАРАНТ, 2010.  3. Постановление Федерального арбитражного суда Поволжского округа от 28 февраля 2011 г. по делу N А72-686/2009 // Система ГАРАНТ, 2010.  33. Постановление Федерального арбитражного суда Поволжского округа от 11 марта 2010 г. по делу N А55-17873/2009 // Система ГАРАНТ, 2010.  4. Постановление Федерального арбитражного суда Уральского округа от 28 сентября 2010 г. N Ф09-7374/10-С3 по делу N А34-446/2010 // Система ГАРАНТ, 2010.  5. Постановление Федерального арбитражного суда Северо-Кавказского округа от 22 октября 2009 г. N А63-1567/2008-С4-17 // <http://kad.arbitr.ru/?id=c076e09c-16ff-42d0-b97d-535a79b43589>  6. Постановление Двенадцатого арбитражного апелляционного суда от 14 июля 2009 г. N 12АП-4193/2009 // <http://kad.arbitr.ru/?id=5a408d62-e9b8-4126-b081-e6bed9489c7e>  7. Постановление Двенадцатого арбитражного апелляционного суда от 30 марта 2009 г. N 12АП-1584/2009 // <http://kad.arbitr.ru/?id=5ca88763-291b-4e2e-bbbc-0bbc523cda04>  8. Решение Арбитражного суда Брянской области от 18.03.2009г.Дело №А09-3396/2008 // Архив Арбитражного суда Брянской области  9. Решение Арбитражного суда Краснодарского края от 10.12.2010г. Дело № А-32-25809/2010-24/492 // <http://kad.arbitr.ru/?id=c5f55f06-9967-48dc-9745-8f09c8411e39>  10. Решение Арбитражного суда г.Москвы от 12.08.2010 г Дело № А40- 53889/10-81-456 // <http://kad.arbitr.ru/?id=148a7415-4ad8-44ef-888d-01202ee4710c>  11. Решение Арбитражного суда Саратовской области от 17.11.2010г. Дело № А57-9918/10 // Архив Арбитражный суд Саратовской области  12. Решение Арбитражного суда Саратовской области от 21.04.2010г. Дело № А57-2523/2010 // Архив Арбитражный суд Саратовской области  13. Решение Арбитражного суда Саратовской области от24.12.2010г. Дело   |  | | --- | | А-57- 14340/09 Архив Арбитражного суда Саратовской области | |  |   14. Решение Арбитражного суда Саратовской области от 30.12.2010г Дело №А57-14364/2009 // Архив Арбитражный суд Саратовской области  15. Решение Арбитражного суда Тюменской области от 20.06.2010г. Дело №А70–6387/2010 // Архив Арбитражного суда Тюменской области.  16. Решение Арбитражного суда республики Башкортостан от 07.10.2009г Дело № А07-11745/2009 // Архив Арбитражного суда республики Башкортостан. |

1. Алексеев С.С. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации Части первая, вторая, третья, четвертая - 2-е изд., перераб. и доп. // М. "Проспект; Екатеринбург: Институт частного права", -2010- Ст. 242 [↑](#footnote-ref-1)
2. Веденин Н.Н. Договорные отношения в сфере реализации сельскохозяйственной продукции // Государство и право. 1998. [↑](#footnote-ref-2)
3. Веденин Н.Н. Договорные отношения в сфере реализации сельскохозяйственной продукции // Государство и право. 1998. [↑](#footnote-ref-3)
4. Садиков О.Н. Комментарий к части второй ГК РФ. – М.: Фонд «Правовая культура». – 2000- Ст.345 [↑](#footnote-ref-4)
5. Брагинский М. И Комментарий к части второй Гражданского Кодекса Российской Федерации для предпринимателей.// М.: Фонд «Правовая культура», 1997. [↑](#footnote-ref-5)
6. Письмо Высшего Арбитражного Суда РФ от 30 января 1995 г. N С1-7/ОП-54 "Об отдельных рекомендациях, принятых на совещаниях по судебно - арбитражной практике" // Вестник Высшего Арбитражного Суда Российской Федерации. – 1995. - №4. [↑](#footnote-ref-6)
7. # Федеральный закон от 21.07.2005 N 94-ФЗ (ред. от 11.07.2011) "О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд" // "Собрание законодательства РФ", 25.07.2005, N 30 (ч. 1), ст. 3105.

   [↑](#footnote-ref-7)
8. Веденин Н.Н. Правовое регулирование реализации сельскохозяйствен­ной продукции // Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. 1996.№7—8. [↑](#footnote-ref-8)
9. Алексеев С.С. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации Части первая, вторая, третья, четвертая - 2-е изд., перераб. и доп. // М. "Проспект; Екатеринбург: Институт частного права", 2010. [↑](#footnote-ref-9)
10. Боголюбов С.А., Бринчук М.М., Ведышева Н.О. Аграрное право (отв. ред. М.И. Палладина, Н.Г. Жаворонкова). - М.: "Проспект", 2010. [↑](#footnote-ref-10)
11. Боголюбов С.А., Бринчук М.М., Ведышева Н.О. [и др.] Аграрное право (отв. ред. М.И. Палладина, Н.Г. Жаворонкова). - М.: "Проспект", 2010. [↑](#footnote-ref-11)
12. Алексеев С.С. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации Части первая, вторая, третья, четвертая - 2-е изд., перераб. и доп. // М. "Проспект; Екатеринбург: Институт частного права", 2010.- Ст.248 [↑](#footnote-ref-12)
13. Решение Арбитражного суда Саратовской области от 30.12.2010г Дело №А57-14364/2009 // Архив Арбитражный суд Саратовской области [↑](#footnote-ref-13)
14. Решение Арбитражного суда республики Башкортостан от 07.10.2009г Дело № А07-11745/2009 // Архив Арбитражного суда республики Башкортостан. [↑](#footnote-ref-14)
15. Федеральный закон от 13 декабря 1994 г. № 60-ФЗ "О поставках продукции для федеральных государственных нужд" // Российская газета, 21 декабря 1994 г. [↑](#footnote-ref-15)
16. Федеральный закон от 13 декабря 1994 г. № 60-ФЗ "О поставках продукции для федеральных государственных нужд" // Российская газета, 21 декабря 1994 г. [↑](#footnote-ref-16)
17. Алексеев С.С. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации Части первая, вторая, третья, четвертая - 2-е изд., перераб. и доп. // М. "Проспект; Екатеринбург: Институт частного права"- 2010 – Ст. 245 [↑](#footnote-ref-17)
18. Федеральный закон от 2 декабря 1994 г. № 53-ФЗ "О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд" // Российская газета, 15 декабря 1994 г. [↑](#footnote-ref-18)
19. Федеральный закон от 2 декабря 1994 г. № 53-ФЗ "О закупках и поставках сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия для государственных нужд" // Российская газета, 15 декабря 1994 г. [↑](#footnote-ref-19)
20. Алексеев С.С. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации Части первая, вторая, третья, четвертая - 2-е изд., перераб. и доп. // М. "Проспект; Екатеринбург: Институт частного права", 2010 – Ст.248 [↑](#footnote-ref-20)
21. . Алексеев С.С. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации Части первая, вторая, третья, четвертая - 2-е изд., перераб. и доп. // М. "Проспект; Екатеринбург: Институт частного права", 2010 [↑](#footnote-ref-21)
22. Там же - Ст. 248 [↑](#footnote-ref-22)
23. Алексеев С.С. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации Части первая, вторая, третья, четвертая - 2-е изд., перераб. и доп. // М. "Проспект; Екатеринбург: Институт частного права", 2010 [↑](#footnote-ref-23)
24. Завидов Б. Срок как существенное условие договоров купли-продажи и поставки // Хозяйство и право. – 1997. - №7. [↑](#footnote-ref-24)
25. Там же. Ст. 25 [↑](#footnote-ref-25)
26. Алексеев С.С. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации Части первая, вторая, третья, четвертая - 2-е изд., перераб. и доп. // М. "Проспект; Екатеринбург: Институт частного права", 2010 [↑](#footnote-ref-26)
27. Там же. – Ст. 248 [↑](#footnote-ref-27)
28. Завидов Б. Срок как существенное условие договоров купли-продажи и поставки // Хозяйство и право. – 1997. - №7. [↑](#footnote-ref-28)
29. Носова, З.И. Договоры в сфере закупки сельскохозяйственной продукции для государственных нужд: понятие, виды и правовая природа // Вестник Высшего Арбитражного Суда РФ. 2002. № 10 [↑](#footnote-ref-29)
30. Алексеев С.С. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации Части первая, вторая, третья, четвертая - 2-е изд., перераб. и доп. // М. "Проспект; Екатеринбург: Институт частного права", 2010 [↑](#footnote-ref-30)
31. Алексеев С.С. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации Части первая, вторая, третья, четвертая - 2-е изд., перераб. и доп. // М. "Проспект; Екатеринбург: Институт частного права", 2010 [↑](#footnote-ref-31)
32. Алексеев С.С. Комментарий к Гражданскому кодексу Российской Федерации Части первая, вторая, третья, четвертая - 2-е изд., перераб. и доп. // М. "Проспект; Екатеринбург: Институт частного права", 2010 [↑](#footnote-ref-32)
33. Брагинский М. И., Витрянский В. В. Договорное право. Книга вторая: Договоры о передаче имущества. – М.: Статут, 2000.. [↑](#footnote-ref-33)
34. Гуев А.Н. Постатейный комментарий к части первой Гражданского кодекса РФ. // Система ГАРАНТ, 2009. [↑](#footnote-ref-34)
35. Решение Арбитражного суда Саратовской области от 25.02.2010 г Дело А-57-127/2010 // Архив Арбитражный суд Саратовской области [↑](#footnote-ref-35)
36. Решение Арбитражного суда Саратовской области от 17.11.2010г. Дело № А57-9918/10 // Архив Арбитражный суд Саратовской области [↑](#footnote-ref-36)
37. «Правила Биржевых торгов при проведении государственных товарных интервенций для регулирования рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» (утв. ЗАО "Национальная товарная биржа" 21.07.2010) (ред. от 17.02.2011) [↑](#footnote-ref-37)
38. «Правила Биржевых торгов при проведении государственных товарных интервенций для регулирования рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» (утв. ЗАО "Национальная товарная биржа" 21.07.2010) (ред. от 17.02.2011) [↑](#footnote-ref-38)
39. Брагинский М. И Комментарий к части второй Гражданского Кодекса Российской Федерации для предпринимателей.// М.: Фонд «Правовая культура», 1997. [↑](#footnote-ref-39)
40. Брагинский М. И Комментарий к части второй Гражданского Кодекса Российской Федерации для предпринимателей.// М.: Фонд «Правовая культура», 1997. [↑](#footnote-ref-40)
41. Арустумян. Э. Варранты возвращаются в Россию. // Финансист №2- 2000- Ст. 11 [↑](#footnote-ref-41)
42. «Правила Биржевых торгов при проведении государственных товарных интервенций для регулирования рынка сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» (утв. ЗАО "Национальная товарная биржа" 21.07.2010) (ред. от 17.02.2011) [↑](#footnote-ref-42)
43. <http://zakupki.gov.ru/wps/portal/base/topmain/home> [↑](#footnote-ref-43)