

Договор контрактации по праву России и Беларуси: поиск путей совершенствования.

Научный руководитель – Сидорова Татьяна Энгмаровна

Шаристов Рауфджан Борисович

Студент (магистр)

Московский государственный университет имени М.В.Ломоносова, Юридический факультет, Кафедра коммерческого права и основ правоведения, Москва, Россия

E-mail: mr.sharistov@mail.ru

Среди ученых-правоведов есть точка зрения о том, что договор контрактации не используется на практике [1]. Стороны избегают выбор данной договорной конструкции, в том числе из-за специфики самого товара, а также из-за неравномерного распределения рисков между сторонами (вспомним статью 538 ГК РФ).

На взгляд автора настоящей работы данный подход является неверным. Сравнив отечественное законодательство с законодательством Республики Беларусь, были выявлены существенные отличия в вопросах исполнения обязательства и ответственности. Исходя из этого предлагается внести следующие изменения в ГК РФ:

Тезис 1. Закрепление в ГК РФ порядка исполнения обязательства (в том числе срока) позволит уменьшить риск поставки некачественного товара, а также риск просрочки оплаты со стороны изготовителя.

Как отмечает в своей работе В. А. Белов, сельхозпродукция определяет всю специфику договора контрактации. Этот товар, как правило, скоропортящийся, поэтому необходимо передать изготовителю продукцию в надлежащий срок [2]. В связи с этим важно определить особенности исполнения обязательства по поставке. ГК РФ не содержит специальных требований, поскольку будут действовать общие положения о договоре купле-продажи и об исполнении обязательств. Не стоит забывать и про возможность сторон самостоятельно предусмотреть иной порядок исполнения в договоре. Однако ГК Беларуси довольно интересно подошел к этому вопросу. Согласно статье 508 ГК Беларуси срок исполнения договора контрактации определяется соглашением сторон *с учетом сроков (периода) производства сельскохозяйственной продукции*. Это позволяет установить объективный срок исполнения, исключить вероятность просрочки и поставки некачественного товара. Кроме того, норма построена таким образом, что обязательство по оплате также может быть привязано к сроку производства продукции, в результате чего минимизируются и риски производителя.

Тезис 2. Возврат выплаченного аванса при невозможности исполнения позволит минимизировать риски изготовителя. Однако такой возврат должен быть пропорциональным, то есть учитывать те приготовления и затраты, которые уже совершены производителем.

Важно понимать особенности производственного процесса такого рода товаров. Неисполнение обязательства со стороны продавца не всегда связано с его действиями. Помешать исполнению могут и особенности почвы или изменение климата. Несправедливо в таком случае перекладывать все риски на изготовителя. Предположим ситуацию. Стороны заключили договор контрактации, однако на определенном этапе выясняется, что в результате резкого изменения погодных условий, произошла эрозия почвы и производитель не смог вырастить необходимую продукцию. Как быть в данном случае? Исходя из общих начал гражданского законодательства, а также статьи 538 ГК РФ, производитель не будет

отвечать за подобное неисполнение. Выплаченные средства также могут быть не возвращены, если стороны не договорятся об обратном. С одной стороны, это верно, поскольку производитель затратил определенные ресурсы, но с другой стороны, почему только заготовитель должен нести этот предпринимательский риск. Это противоречие попытался решить законодатель в Беларуси посредством п. 3 ст. 509 ГК. Согласно этой норме, если вследствие обстоятельств, за которые ни одна из сторон не отвечает, производитель не может произвести и передать заготовителю сельскохозяйственную продукцию, он обязан возвратить полученный аванс. Тем не менее, вышеназванное положение не учитывает то, что производителем были осуществлены некоторые действия по исполнению. Целесообразно предусмотреть возможность рационального распределения рисков, поскольку иное противоречит принципам справедливости и равенства сторон.

Тезис 3. Обязательство по предоставлению необходимой информации – тот минимальный стандарт поведения производителя, который позволит заготовителю планировать свою коммерческую деятельность, если в последствии обнаружится невозможность исполнения.

Одним из фундаментальных принципов коммерческого права является принцип добросовестности (ст. 1, 10, п. 3 ст. 307 ГК РФ). Этот принцип заключается в том, что каждый субъект должен вести себя как добропорядочный среднестатистический субъект в сложившихся правоотношениях [3]. Другим не менее важным принципом является принцип сотрудничества, согласно которому стороны должны активно участвовать в преодолении препятствий исполнения и в достижении правовых целей сделки [4].

Применительно к договору контрактации эти принципы предполагают своевременную оплату заготовителем аванса, а также осуществление приемки и оплаты в надлежащие сроки. Производитель же должен предпринять все зависящие от него меры для того, чтобы поставить товар соответствующего качества в установленные сроки, *а если имеются какие-либо препятствия для этого, то немедленно сообщить об этом заготовителю*. Хотя В.А. Белов и считает сельхозпроизводителя более слабой стороной по сделке [2], но важно, закрепить минимальные стандарты поведения этого субъекта. В противном случае, это может привести к недобросовестному поведению со стороны производителя. В Беларуси пошли по пути закрепления обязанности производителя сообщать заготовителю о невозможности поставки сельскохозяйственной продукции вследствие обстоятельств, за которые он не отвечает (п. 4 статьи 509 ГК). В случае неисполнения этой обязанности производитель лишается права ссылаться на эти обстоятельства.

ГК РФ не возлагает подобную обязанность на производителя, между тем она очень важна. Это позволит избежать потенциальные издержки в связи с непоставкой товара и заключить новый договор.

Источники и литература

- 1) 1. Маслова В.А. Актуальные проблемы сбыта сельскохозяйственной продукции: лекция, прочитанная на курсе «Актуальные проблемы коммерческого права» [Текст] / В. А. Маслова. — Москва, 2024.
- 2) 2. Белов, В. А. Понятие и виды торговых договоров. Курс лекций: учебник для вузов / В. А. Белов. — Москва: Издательство Юрайт, 2025. — 502 с.
- 3) 3. Коммерческое право: учебник для вузов / под общей редакцией Е. А. Абросимовой, В. А. Белова, Б. И. Путинского. — 6-е изд., перераб. и доп. — Москва: Издательство Юрайт, 2021. — 590 с. — (Высшее образование). — Текст: непосредственный.
- 4) 4. Филиппова С. Ю. Сотрудничество сторон при заключении и исполнении договора / / Коммерческое право. 2010. № 2. С. 43—58.